HAYATIMIZ

SİGORTALI

Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım Dergisi www.hayatimizsigortali.com.tr

SAYI: 80 AĞUSTOS 2017

Fiyatı: 18 TL KDV DAHİL

SARSILIYORUZ

HER 10 EVDEN 5'İ SİGORTASIZ

DEPREM ÖNCESİNDE ANINDA SONRASINDA NE YAPMALI?

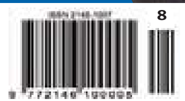
- OTOMATİK KATILIMDA YENİ YATIRIM FIRSATLARI
- **İŞ YERİNİZE SİGORTA YAPTIRMAK İÇİN 5 NEDEN**
- KÖTÜ SÜRÜCÜLER 'HAVUZ'A DÜŞECEK
- **SEKTÖRÜN JANTİLERİ NASIL GİYİNİYOR?**
- KADIN GİRİŞİMCİLERE ÖZEL GÜVENCE



sigortayeri Genel Müdürü Cüneyt Tanrıverdi:

Z Kuşağı dijital kanalı tercih edecek





HAYATIMIZ SİGORTALI DİJİTALDE BİR TIK UZAĞINIZDA



dijimecmua.com

Çevrenizdeki herkes birer doktora dönüşüyorsa, siz gerçek bir doktora görünün.



AXA SİGORTA'dan çok uygun primlerle Sağlığım Tamam Sigortası yaptırın, SGK farkı ödemeyin.

- Çok uygun primler
- Geniş hastane ağı
- Hızlı ve kolay poliçe
- Ayakta ve yatarak tedaviler

AXA SİGORTA Acenteleri / 0850 250 99 99
axasigorta.com.tr

AXA SİGORTA
sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

DOĞAL DESTEK
FERDİ KAZA SİGORTASI

Hayat her zaman güzel süprizler sunmuyor...

Doğal Destek Ferdi Kaza Sigortası yaptırın, ani ve beklenmedik kazaların sonuçlarına karşı güvence sağlayın.



Doğa sigorta
güven doğasında var

hayatımız **Sigortalı**

AĞUSTOS 2017 Sayı : 80

İmtiyaz Sahibi:
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Genel Yayın Yönetmeni ve Sorumlu Yazıişleri Müdürü :
K. Can KANTAR
Yazı İşleri Müdürü :
Filiz KANTAR
Görsel Yönetmen :
Güngör YILMAZ
Haber Müdürü :
Alp SÜER
Editör :
Seval ÖZKAP
Nihal ORGAN
Şerife KAYA
Mustafa YEŞİLYURT

Foto Muhabiri:
Cihan MUTLU

Yayın Kurulu :
Fatih KAHYA
Mustafa NAZLIER
Tevfik ERASLAN
Umur AYBERK
Murat Geylani AKTAŞ
Yalçın ORGAN
Ali İhsan BALTA

Hukuk Danışmanı
Elmadağ Hukuk Ofisi

Yönetim yeri : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Barbaros Mah. Mütevelli Çeşme Cad. Pınar Apt. 42/1 D: 12
Koşuyolu - Üsküdar/İstanbul
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com - www.sigortamedya.com.tr
Reklam rezervasyon :
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21

Dağıtım :
100. Yıl Mahallesi Bağcılar İstanbul
Dünya web ofset
0212 440 24 24
İletişim :
Tel : 0216 326 83 20
Fax : 0216 326 83 21

D&R internet sitesinden dergimizi satın alabilirsiniz...
Dergimize, www.dr.com.tr/dergi/sektörel/bölüm başlığı altından ulaşılabilinir.
www.dr.com.tr/kategori/Dergi/Ekonomi-Haber/Sektorel/grupno=00521

Dijital yayın platformu:
TURKCELL / **Dergilik** uygulamasında
www.dijimecmua.com
e-dergi yayın uygulamaları ile "**PC**" internet tarayıcılarında, "**iPad**", "**iPhone**" ve "**Android**" Mobil cihazlarda tüm okuyucuları ile buluşmaktadır.

Yayıncı : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Basımcı : Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti
Adres: Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
Kağıthane-İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Yayının Türü : Ticari / Yaygın Süreli / Aylık Ulusal
Dili : Türkçe

SİGORTALI Dergisi özel sigortalar ve Bireysel Emeklilik Sistemi ile ilgili olarak tüketicileri bilinçlendirmek amaçlı olarak yayınlanmaktadır. Dergide yayımlanan yazı ve fotoğraflar yayıncı izni olmadan, kaynak belirtmeden kısmen ve tamamı alınamaz. Dergide yayımlanan yazılardan yazarlar, reklamlardaki haksız rekabet ve yanıltıcı reklamlardan reklamveren sorumludur. Dergimizde yayınlanan köşe yazılarının görüşleri yazarların kendilerine aittir. Bu yazılar için kendilerine telif ödemesi yapılmamaktadır.

İÇİNDEKİLER

CAN KANTAR
Genel Yayın Yönetmeni
can@sigortamedia.com

Havuz 1.5 milyonluk araç ile doldurulursa havuzun tamamı kaç araç ile dolar?

Sektör bu sıcak günlerde havuz ile yatıp kalkıyor. Tüm gelişmelerden sonra Havuz Sistemi bir çözüm olarak ortaya konuldu. Trafik sigortalarındaki Havuz Sistemi son günlerin sektörde en çok konuşulan başlıklarından biri. Daha önce yazdığım tüm yazılarda Havuz Sistemi'nden kimsenin memnun olmadığını söyledim. Sigorta şirketleri istemiyor, acenteler hala poliçe kesmekte zorlanıyor. Araç sahipleri fiyatları hala yüksek buluyor. Ortada tuhaf bir durum yok mu? Hazine, Havuz Sistemi'ni çözüm alternatifi olarak ortaya koydu. Ama onlar da kimseye yaranamamanın mutsuzluğu içerisinde.

Havuzu Türkçe anlatamıyoruz İngilizcesi ise 8 saat sürdü!

Evet, Havuz Sistemi tarafları memnun etmediği gibi pek de anlaşılmışa benzemiyor. Geçenlerde bir sigorta şirketinin genel müdürüne gün boyu ulaşamadım. Telefonlarına bakmıyor, geri de dönmüyor. Hiç de böyle bir şey yapmaz, nazik bir genel müdürdür kendisi. Neyse, akşam olunca geri döndü, "Yönetim Kurulum vardı kusura bakmayın lütfen" dedi. Ben de "Hayırdır sene ortasında 8 saat yönetim toplantısı mı yapılır?" diye ekledim. Şok bir cevap ile karşılaştım: "Can Bey, bu ayki Yönetim Kurulu'nda havuzu, yönetime anlatmaya çalıştım. Patronlar yabancı. Biz Havuz Sistemi'ni Türkçe olarak birilerine anlatmakta zorlanırken bunu bir de İngilizce ve yabancılara anlatmanın zorluğunu siz düşünün." Sayın genel müdürüm haklı. Türkiye'de olan biteni yabancı sermayedarlara anlatmak çok zor. Bir de aynı toplantıda yılsonu için bir konuda taahhüt istenmiş. Genel müdür hemen yapıştırmış lafı, "Türkiye'de özellikle sigorta sektöründe bir gün sonra ne olacağını biz tahmin edemiyoruz. Hazine bir genelge yayınlar, mahkeme bir karar verir, siyasiler bir şey ister, her şey bir anda değişir. Bu nedenle size bir taahhütte bulunmam zor" demiş. Haklı da.



Biri mesleği için, diğeri koltuk için çalışırsa...

Giresun Sigorta Acenteleri Derneği'nin (GİSAD) toplantısı için Giresun'daydım. TÜSAF'a bağlı Türkiye'nin dört bir yanından gelen dernek yöneticileri toplantıya katıldı. Tam bir aile havası vardı. Ben de işte bu dedim. Beraber olacaksın, tek yumruk olacaksın ondan sonra bir güç olursun. Koltuk kaygısı, mevkilerden menfaat sağlama devri sona erdiğinde, bu STK'lar meslektaşları için olumlu şeyler yapabilecek. Bunu görüyorum. TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi'nin son Genel Kurul'da güven tazeledikten sonra daha da bir olaya hakim olduğuna tanık oldum. Konuşmalarında popülist söylemlerle şirketlere saldırmak yerine, diyaloga vurgu yapması olumlu not. Bir mesleğin saygınlık kazanması, kendisini temsil edenlerin saygınlığından geçtiğine inanırım ben. Bu arada oda seçimleri yaklaştıkça bu odalardaki rantı kapma telaşı neticesinde atağa geçenleri duyuyorum. Yapmayın arkadaşlar, çok göze batıyorsunuz. Yanlış anlamayın bu odaların meslek komitelerindeki herkesi işaret etmiyorum. Benim işaret ettiklerimi kendileri de sektör de biliyor.

Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç ile TÜSAF'ın Giresun'daki toplantısında sohbet olanağı buldum. Hatta tatlı yiyip, tatlı konuştuk diyebilirim. Sayın Genç gelişmelerden mutlu. Yaptıklarının arkasında duruyor. Doğru yaptığına çok emin. Kendi hesabı var. Havuzun bile kara geçeceğine inanıyor. Bekleyip göreceğiz.

SİGORTAMEDYA yarışta tek kaldı

SİGORTAMEDYA sektörde ağırlığını her geçen gün artırıyor. Bu sektöre emek veriyorum tüm ekibimle. Sektörde gündemini biz belirliyoruz. Ankara, sigorta şirketleri, acenteler ve tüm sektör endüstrisi tarafından açık ara en yakından takip edilen medya şirketi olmaya devam ediyoruz. İşimizi iyi yapmaya odaklıyız. Geçtiğimiz hafta Giresun'dan tam 1.5 saat canlı yayın yaptım. Buna ne kol dayanır ne telefon şarjı. Sayın Ahmet Genç'in konuşması büyük ilgi gördü... Video olarak on binlerin üzerinde izlenme sayısı yakaladı. Bir günde bu rakam. Bu nedenle önemli. SİGORTAMEDYA'nın daha çok sürprizleri olacak. Bizi izlemeye devam edin.



Dijital Sigortacılık yükleniyor...



www.quicksigorta.com



Anadolu Sigorta yeni hizmet binasını açtı

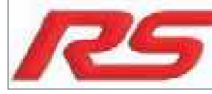
Anadolu Sigorta'nın Kadıköy Bölge Müdürlüğü, yeni hizmet binasına taşındı. Binanın açılışını Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Genel Müdür Yardımcıları Erdinç Gökalp, Fatih Gören ve Mehmet Abacı yaptı. Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, yeni bir çalışma ofisine taşınmanın, özellikle çalışanlar açısından büyük bir motivasyon kaynağı olduğuna vurgu yaptı. Koç, Anadolu Sigorta'nın her zaman acentesini dinleyen bir şirket olduğunu belirtti.



Doğa Sigorta yeşil ofise taşındı

Doğa Sigorta, Maslak'taki yeni binasına taşındı. Doğa Sigorta'nın bundan böyle hizmet vereceği Spine Tower, 2014 yılında MIPIM Ödülleri'nde Türkiye'nin En İyi Projesi ödülünü aldı. Bina ayrıca RICS tarafından "Best Office Architecture Europe" ve "Best Office Architecture Turkey" ödüllerine de layık görüldü. Yeni ofislerine taşınmalarını "Artık yeni lokasyonumuzla daha güçlüyüz" diye duyuran Doğa Sigorta'nın adresi şu şekilde: Büyükdere Caddesi Spine Tower No: 243 Kat: 20/21 34394 Maslak-Sarıyer/ İstanbul.

RS Servis, mini onarımda iki şirketle daha anlaştı







Ünal Ünaldı

Mobil onarım, mini onarım ve hasar onarım alanında hizmet veren RS Servis, müşteri ağını gün geçtikçe genişletiyor. Son olarak Quick Sigorta ve Gulf Sigorta ile yapılan anlaşma ile RS Servis'in mini onarımda anlaşmalı olduğu şirket sayısı 13'e ulaştı. Yapılan anlaşma kapsamında Gulf Sigorta ve Quick Sigorta'nın kasko müşterileri, araçlarında oluşabilecek küçük ölçekli hasarların karşılanmasını sağlayan mini onarım hizmetini RS Servis aracılığıyla alacak.

Müşteri memnuniyetinin öncelikleri olduğunu belirten RS Servis Genel Müdürü Ünal Ünaldı, mini onarım hizmetinde şirket ağlarını gün geçtikçe artıracaklarını kaydetti. Ünaldı, Gulf Sigorta ve Quick Sigorta kasko müşterilerinin araçlarındaki küçük hasarlara güvence sağlamaya başladıklarını söyledi. Mini onarım hizmeti verdikleri şirket sayısının 13'e ulaştığını açıklayan Ünaldı, anlaşmalı şirket sayısını artıracaklarını da sözlerine ekledi. Ünaldı, "Müşteri odaklı yapımızdan asla ödün vermeyeceğiz. Bunu sağlamak için elimizden geleni yapıyor, teknolojinin tüm yeniliklerinden faydalanıyoruz" dedi.



Quick, motosiklet kullanıcılarıyla buluştu

Quick Sigorta, ilk sponsorluğunu gerçekleştirerek, Bursa Enduro Motosiklet Festivali'ne katıldı. Yapılan etkinliğe katılan Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, motosiklet dünyasına katkılarının ve sponsorluklarının devam edeceğini söyledi. Uluçeçen, "Faaliyete başladığımız tarihten bugüne yaklaşık 70 bin motosiklet sürücüsüne trafik sigortası üretimi yaptık. Bu alanda yenilikçi bazı yaklaşımlarla ürün ve hizmetler üzerinde çalışıyoruz" dedi.



Groupama'nın yeni kasko kampanyası yayında

Groupama Sigorta, "Fiyatı Mantıklı, Kapsamı Avantajlı" mottosuyla yeni kasko kampanyasını hayata geçiriyor. Aracı için kasko poliçesi tercih etmek isteyen tüketicilere yönelik hazırlanan yeni reklam kampanyası; görsel, basılı, online ve sosyal medya olmak üzere tüm mecralarda yer bulacak.

"Yaşanan felaketlerin izi silinince sigorta unutuluyor"



İstanbul'da 18 Temmuz'da yaşanan sel felaketinde binlerce araç, iş yeri ve ev, sular altında kaldı. İlk tahminlere göre selin sigortalı hasar faturası 150-200 milyon TL. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, sigortalılık oranının en yüksek olduğu illerin başında gelen İstanbul'da dahi iki araçtan birinin kasko güvencesinden yoksun olduğunu söyledi. Konu ve iş yerlerinde sigortalılık oranının düşük olduğunu belirten Gülen, yaşanan felaketlerin ardından sigortaya talebin arttığını, ancak yaşanan sıkıntıların zihinlerde bıraktığı izin silinmesinin ardından poliçelerin yenilenmediğini, bu durumun da sigortalılık oranında kalıcı bir artışı önlediğini söyledi.

www.gunessigorta.com.tr



KÜÇÜK BÜTÇELERİ BÜYÜTEN KASKO

Bütçeniz ne olursa olsun, **Güneş Sigorta Muafiyetli Genişletilmiş Kasko** ile 2500 TL üzerindeki hasarlarınız için aracınız teminat altında olsun. Üstelik **%30**'a varan avantajlarla da cebiniz rahat etsin.

#butcedostukasko

60 Yıl GÜNEŞ SİGORTA

/GunesSigorta @GunesSigorta Gunes_Sigorta 0850 222 1957

Türkiye basketbolunun sponsoru HDI Sigorta





HDI Sigorta, Türkiye Basketbol Federasyonu'nun (TBF) sigorta sponsoru oldu. Anlaşmanın imza töreni TBF Başkanı Hidayet Türkoğlu, TBF CEO'su Ömer Onan, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ve Nildem Global Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Elif Hazinedaroğlu'nun katılımıyla gerçekleştirildi. Anlaşmayla ilgili olarak açıklama yapan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Amacımız sporcularımıza ve ülkemize, ulusal ve uluslararası arenalarda hak ettikleri galibiyetlere ulaşmaları için destek olabilmek. İki yıldır Türkiye Basketbol Federasyonu'nun yanında yer almaktan gurur duyuyoruz" dedi.

Ahmet Çakar'dan hakemlik sözü

HDI Sigorta, Babalar Günü'nü futbol dünyasının renkli simaları Ahmet Çakar ve Serhat Ulueren ile Ataşehir'deki Bof Hotel'de kutladı. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Söz konusu sporsa tüm Türkiye'yi kucaklıyoruz" dedi. HDI Sigorta Kız Futbol Takımı, Ahmet Çakar'dan bir maçlarına hakemlik yapma sözü aldı. Ahmet Çakar ile Serhat Ulueren'e "Yılın Babası" plaketi ve HDI Sigorta forması takdim edildi.



Mapfre Sigorta, yeni adresinde hizmette

Eski Ali Sami Yen Stadyumu'nun arazisi üzerine inşa edilen Torun Center Ofis Kulesi'nin 10 katı, Mapfre Sigorta'nın yeni genel merkezi oldu. Şirketin 67 milyon dolar yatırım yaptığı yeni ofisinin adresi şöyle: Büyükdere Cad. No:74 D Blok Mecidiyeköy /Şişli/ İstanbul.

LEED Gold sertifikalı

Mapfre'nin yeni ofisi, iç tasarım kategorisinde LEED Gold sertifikası aldı. Mapfre Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Volkan Babür Türkiye Merkez Ofisi projesinin Mapfre'nin tüm dünya ülkeleri içerisinde en iyi tasarlanmış ve en verimli ofislerden biri olarak kabul edildiğini belirtti. Babür, "Mapfre'nin faaliyet gösterdiği ülkeler içinde LEED Gold sertifikasını almaya hak kazanan iki ofis binasından birinin Türkiye olması Mapfre'nin doğaya ve Türkiye'ye verdiği önemin bir göstergesi" dedi.

AvivaSA katılımcıları gayrimenkule de yatırım yapabilecek



AvivaSA, BES katılımcılarının yatırım yaptıkları varlıklar arasına, yüksek kira geliri ve değer artışı potansiyeli taşıyan gayrimenkulleri ekleyen ilk şirket oldu. Bu sayede, portföylerinde "Esnek Fonlar"a yer veren katılımcılar, belirli bir miktar gayrimenkule de yatırım yapmış olacaklar. Gayrimenkule yatırım yapmanın Türk insanının önemli tercihleri arasında yer aldığını vurgulayan AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, "Katılımcılarımız artık emeklilik yatırımlarına gayrimenkul gibi önemli bir varlık sınıfını da ekleme şansına sahip olacaklar. Sektörümüzde ilklerin şirketi olarak, bu konuda ilk olmanın gururunu yaşıyoruz" diye konuştu.



Vakıf Emeklilik faaliyet raporuyla ödülleri kaptı

Vakıf Emeklilik'in 2016 Yılı Faaliyet Raporu ile dünyanın en seçkin yarışması olarak kabul edilen LACP Vision Awards Yarışması'nda üçüncü kez ödüle layık görülürken iki altın, bir bronz ödül kazandı. Vakıf Emeklilik'in altın ödülleri, Sigortacılık ve Finans – Çeşitli Hizmetler kategorilerinden geldi. Vakıf Emeklilik, tüm kategoriler EMEA En İlgi Çekici Rapor sıralamasında ise bronz ödüle layık görüldü. Faaliyet Raporu, çocukların gözünden tasarrufun anlatıldığı Kumbara Tasarımı Resim Yarışması konsepti ile hazırlanmıştı.

Engelsiz Aslanlar Türk Nippon'u ziyaret etti

Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı Başantrenörü Sedat İncesu ve takım oyuncularından Bülent Yılmaz Türk Nippon Sigorta'ya ziyarette bulundu. Ziyarette Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya teşekkür madalyası takdim edildi. Pamukçu, "Geçen sene başlayan iş birliğimiz başarılı şekilde sonuçlandı. Tekerlekli Sandalye Basketbol, Galatasaray Spor Kulübü'nün en başarılı branşlarından biri. Oyuncularımıza ve başantrenör Sedat İncesu'ya başarılarından dolayı teşekkür ederim. Bu iş birliği umarım seneye de devam edecek" dedi.

ZURICH®
SiGORTA

İyi deneyimler;
güçlü duruş, çözümcü yaklaşım ve öngörü ister.

"Müşteri Deneyimini En İyi Yöneten Sigorta Şirketi"
A.L.F.A. Awards 2017





Ergo, GES'te performans kayıplarını da sigortalıyor

Ergo Türkiye, sektöründe bir ilke imza atarak, Güneş Enerji Santralleri'nde yetersiz ışımadan kaynaklı performans kayıplarını da güvence altına alıyor. Ergo Türkiye'nin Güneş Enerji Santralleri (GES) ürünü, piyasada standart olarak sağlanan yangın, yangına bağlı kar kaybı, makine kırılması, makine kırılmasına bağlı kar kaybı ve sorumluluk teminatlarının yanı sıra; performans kaybı bedelini piyasadaki örneklerinden daha yüksek limitler çerçevesinde teminat altına alıyor. Bununla beraber Ergo Türkiye, GES sigortacılığı konusunda sektörde "lack of sun" olarak bilinen, yetersiz ışımadan kaynaklı performans kayıplarını da temin etme garantisi veriyor.



Sigorta Cini'nden yüzde 50 Goldmasterhome indirimi

Sigorta Cini, yılsonuna kadar sürdüreceği yeni bir kampanya hazırladı. Şirketten sigorta satın alanlar küçük ev aletlerinden elektroniğe, sağlık ve züccaciyeden porselen takımlarına birçok seçeneği bir arada sunan Goldmasterhome.com'dan indirim hakkı kazanacak. Sigortalılar, Sigorta Cini'nin yeni kampanyasıyla satın aldıkları tüm sigorta ürünleri ile birlikte Goldmasterhome.com'dan yüzde 50 indirim kazanırken, yüzlerce seçenek arasından seçilen ürünü kargo masrafı ödemeden alabilme şansı yakalayacak.

AvivaSA'nın Sadakat Programları indirim fırsatları sunuyor



AvivaSA Emeklilik ve Hayat, Sadakat Programları'nı yeniledi. Firma, Geleceğini Biriktirenler Kulübü ve Keyifli Emekliler Dünyası isimli müşteri sadakat programlarıyla müşterilerine alışverişten eğlenceye, tatilden ulaşıma, sağlıktan sigortaya kadar birçok sektörde ücretsiz hizmet ve indirim fırsatları sunuyor. Kampanya kodları kendisine ulaşan müşteriler, tercih ettikleri marka fırsatlarından, online alışveriş sitelerinde veya kampanyanın geçerli olduğu mağaza kasalarında anında yararlanabilecek. AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, "Müşterilerimizin yarınlarını bugünden güzelleştirerek, hem bugün hem de emekliliklerinde hayattan daha çok keyif almalarını sağlıyoruz" dedi.



Allianz'dan müşterilere özel davet

Allianz Türkiye, Müşteri Günleri adı altında yeni bir uygulama başlattı. Geçtiğimiz günlerde pazarlama departmanı tarafından ilki gerçekleştirilen ve Allianz Modüler Sağlık Sigortası sahibi bir grup müşterinin konuk olduğu yemekli gecede bilgilendirme yapıldı. Yemekte, konuklar Allianz deneyimlerini ve önerilerini yöneticilerle paylaştı. Allianz Türkiye yılda 4 kez gerçekleştirmeyi planladığı buluşmalara sırayla farklı sigorta ürünlerine sahip müşterilerini davet ederek deneyimlerini aktarma fırsatı sunacak. Allianz Türkiye Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, "Müşterilerimizin geribildirimleri bizim için çok değerli" dedi.



Kasko yaptırırken marka önce geliyor

Unico Sigorta, tüketicilerin kasko satın alma kararlarını araştırdı. 25 yaş üstü 500 araç sahibi ile yapılan araştırmadan çarpıcı sonuçlar çıktı. Katılımcılar, kasko seçiminde marka bilinirliği ve markaya olan güvenin en temel kriter olduğunu belirtti. Marka, yüzde 31 ile ürün fiyatlaması, süresi ve teminat kapsamı gibi kriterlerin önüne geçti. Yaygın satış kanalı ve kolay ulaşılabilir olmak en temel seçim kriterlerinden birisi olarak belirtildi.

Sel hasarı ihbarı 5 günde 1000'i geçti



İstanbul'da meydana gelen sel felaketi sonrası hasarların hızla giderilmesi sigorta şirketleri seferber oldu. İlk beş günde 1000'i aşkın hasar ihbarı aldıklarını ve bu ihbarlarla ilgili 10 milyon TL mertebesinde bir hasar ödemesi öngördüklerini söyleyen Axa Sigorta Hasar ve Tüm Operasyonlardan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Mert Ekitmen, su baskını yaşanan mahallelerde fotoğraf belgelemeyle, 50 bin TL'ye kadar olan hasarlar için ise eksper raporu ile ilerlediklerini söyledi. Ekitmen eksper raporu doğrultusunda sigortalılarının ödemelerini 1 gün içerisinde gerçekleştirdiklerini de açıkladı.

"Haydi"
HDI Sigorta
"Daima yanınızda"



Birlikte daha güçlüyüz.

Verdiği kaliteli hizmet ve sunduğu çözümlerle sigorta sektöründe bizi yıllardır başarıyla temsil eden, yaptığımız işi yükseklere taşıyan binlerce acentemizle büyük ve güçlü bir aile olmanın gururunu yaşıyoruz.

Biliyoruz ki hayatta hayalini kurduğumuz bir takım şeyler, ancak iyi bir takımla mümkündür.

HDI Sigorta

Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

KOLAY HAT
444 8 434

www.hdisigorta.com.tr /hditurkiye



Quick Sigorta'nın sesi Q-Blog yayında

Dijital sigortacılıktaki hedefleriyle dikkatleri çeken Quick Sigorta'nın Q-Blog platformu yayına başladı. Quick, 'blog.quicksigorta.com' ile iletişimi güçlü, samimi, etkileşim içinde bir marka olma hedefine bir adım daha yaklaştı. Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, Q-Blog ile günlük hayatın bir parçası olacaklarını kaydetti. Uluçeçen, şunları söyledi: "Quick Sigorta'yı anlatırken sürekli kullandığım bir tanım var, 'Biz sosyal-dijital' olacağız! Quick Sigorta her zaman teknolojiye yatırım yapacak, her zaman yenilikleri takip edecek ve zaman zaman yenilikleri üreten ortaya koyan bir marka olacak. Ancak teknoloji tek başına bizi koyduğumuz hedeflere ulaştıramaz. İletişimi güçlü, samimi, etkileşim içinde bir marka olmamız lazım. Bunun için ise sosyal medya platformlarını etkin bir şekilde kullanacağız."

Allianz'dan kadınlara tam destek



Erken tanı ve tedavi süreçlerinde müşterilerine destek olmayı hedefleyen Allianz Türkiye, 'Sağlık Destek Programı Meme Kanseri Erken Tanı Projesi'ni devreye aldı. Modüler Sağlık Sigortası bulunan 40 ve yaş üstü tüm kadınlara anlaşmalı kurumlarda yılda bir kez ücretsiz mamografi teminatı sunan şirket, projenin ilk yılında İstanbul'da meme kanserine karşı farkındalık yaratmayı amaçlıyor. Meme kanserinin kadınlarda görülen kanser tipleri arasında birinci sırada yer aldığına işaret eden Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembet, kanserden ölümlerin yüzde 14'ünden sorumlu olan meme kanserinde erken tanının hayat kurtardığını belirtti.

Kara Kartallara Sigortayeri'nden avantajlı poliçe

Süper Lig'i şampiyon tamamlayarak armasına üçüncü yıldızı takan Siyah Beyazlıların resmi sigorta satış platformu Beşiktaş Sigortayeri, taraftara özel sigorta ürünleriyle dikkat çekiyor. Beşiktaş taraftarları, bir yandan en uygun fiyatlarla tüm sigorta ürünlerine sahip olurken, diğer yandan da kulüplerine destek oluyor. Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Üyesi Berk Hacıgüzeller, Sigortayeri'nin taraftarlarına özel sunduğu hizmetle kulübe değerli katkılar sağladığını belirtti. Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Cüneyt Tanrıverdi ise Beşiktaş'a destek verdikleri iki senede de şampiyonluk mutluluğunu yaşadıklarını ifade etti.

Vakıf Emeklilik'in 'Sigorta Laboratuvarı' örnek oldu



İstanbul Milli Eğitimi Müdürlüğü, Eğitimde İş Birliği kapsamında Vakıf Emeklilik Sigorta Laboratuvarı projesini örnek proje olarak gösterdi. Projenin detayları, Mesleki ve Teknik Eğitimde Yeni Yaklaşımlar Konferansı'nda paylaşıldı. Sigorta Laboratuvarı projesi, Sigorta Meslek Liseleri'ne eğitim desteği vermek ve geleceğin sigortacılarını yetiştirmek amacıyla hazırlandı. Vakıf Emeklilik, Kadıköy Göztepe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Şişli Ahi Evran Lisesi'nde Sigorta Laboratuvarları oluşturdu.

HDI Sigorta'nın BOT'u Avrupa'da finale kaldı

Avrupa'daki dijital sigortacılık uygulamalarına verilen ve 200'den fazla sigorta şirketinin katıldığı The Digital Insurer European 2017 ödüllerinde HDI Sigorta, Facebook Messenger için geliştirdiği BOT uygulamasıyla finale kaldı. HDI Sigorta BOT uygulaması ile Facebook Messenger üzerinden online sigortacılık hizmeti veriliyor. Uygulama üzerinden kolayca trafik sigortası ve kasko teklifi veriliyor ve müşteriler acenteden poliçe alabiliyor.





"Sel, sigorta yaptırmanın önemi bir kez daha gösterdi"

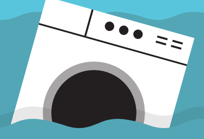
Anadolu Sigorta, 18 Temmuz'da İstanbul'da gerçekleşen sel felaketinde sigortalılarını yalnız bırakmadı. Şirket, mağduriyeti önlemek adına SMS yoluyla sel hasarı bildirimi için sigortalılarını çağrı merkezini aramaları konusunda bilgilendirdi. Konuyla ilgili açıklama yapan Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç: "Sel felaketi halkımıza sigorta yaptırmanın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdi. Türkiye'de sigortanın önemi maalesef çoğunlukla bu tarz üzücü olayların sonrasında hatırlanıyor. Ancak önemli olan sigortayı kötü bir durum yaşanmadan önce yaptırmaktır. Felaketleri önlememiz mümkün değil, fakat felaketlerin hayatımızda finansal felaket yaratmasını sigorta ile önleyebiliriz" dedi.

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:



Sel



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ



SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN



Ziraat'e gelin, yılda sadece 79 TL'ye
Eşya Paket Sigortası yaptırın.
Sel, hırsızlık, yangın gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı güvence altına alın.



Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

/ziraatsigorta

Tur Assist'ten "Joker Mini" hizmeti

Tur Assist, trafiğe kayıtlı olup kasko poliçesi olmayan milyonlarca araç için "Joker Mini" hizmetini başlattı. Bu ürün ile kasko poliçesi olmayan müşterileri asistans hizmetleri ile tanıştırmayı, sigorta şirketlerinin ciro, karlılık ve operasyonel verimliliklerini, acentelerin ise komisyon gelirlerini artırmayı hedefleyen Tur Assist, Joker Mini'yi trafik sigorta poliçesi ile birlikte satılmak üzere sadece sigorta şirketlerinin beğenisine sunuyor. Joker Mini, kasko poliçesi olmaması sebebiyle destek hizmetlerden yararlanamayan müşterilerin yolculukları esnasında araçlarıyla karşılaştıkları sorunlara ekonomik çözümler üretiyor. 2000 model ve üzeri binek/hafif ticari araçlar için hazırlanan hizmet paketi sayesinde müşterilerin Tur Assist güvencesiyle geniş teminatlardan yararlanabilmeleri mümkün oluyor. Joker Mini ile geniş teminatlı araç yol yardım: kaza+arıza, yol kenarı onarım, oto çilingir hizmeti, oto cam hizmeti, Hasar Destek Merkezi, bilgi ve organizasyon hizmetleri sunuluyor.



OKS, BES'in kapsamını artırmak için iyi bir fırsat



Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek Otomatik Katılım Sistemi (OKS) sayesinde Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) kapsam ve etkinliğini artırmanın önemine dikkat çekti. Sincek, "Hedef, tüm vatandaşlarımızın kapsam alanına alınması. Çünkü BES, her yaştan vatandaşımızın yararlanabileceği bir sistem" dedi. OKS'nin de desteğiyle Katılım Emeklilik'in 400 bin kişiyi BES sitemine dahil ettiğini söyleyen Sincek, OKS'nin BES'in kapsamını artırmak için iyi bir fırsat olduğunu belirtti.

Hangi eşyanız çalındığında çok üzülürsünüz?

Aksigorta, evlerdeki hırsızlık olaylarıyla ilgili bir araştırma yaptı. Araştırmaya katılanların yüzde 32,6'sı zarar gelse ya da kaybolsa en çok üzüleceği eşyanın cep telefonu olduğunu belirtti. Evlerin hırsızlığa karşı 'korunmasız' olduğu ortaya çıktı. Araştırmaya katılanların yüzde 53,7'si hırsızlığa karşı herhangi bir önlem almazken, yüzde 16,9'u kapı ve camı kilitlemekle yetindiğini kaydetti. Hırsızlıktan korunmak için uygulanan yöntemlerden ikincisinin, güvenlikli sitede oturmak ya da güvenlik kamerası kullanmak olduğu anlaşıldı. Araştırmaya katılanların yüzde 14,7'si bu yöntemi tercih ederken, hırsız alarmını kullananların oranı yüzde 7,6 oldu.



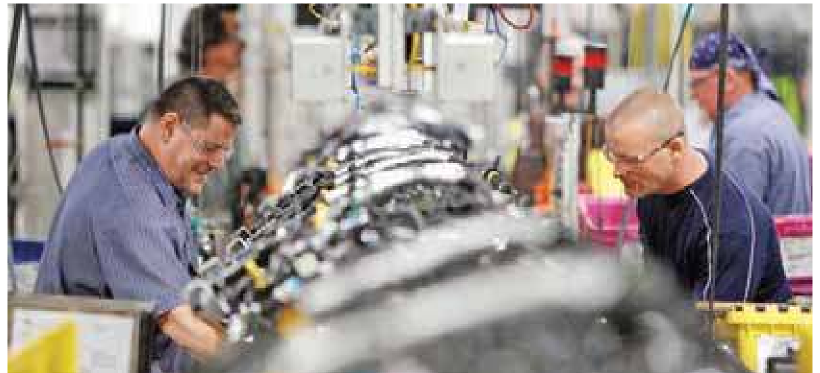
'İşimiz Okumak' projesi ödülleri üçledi

Garanti Emeklilik'in başta sokaklar olmak üzere çeşitli yerlerde çalışan çocukları tamamen okula döndürmeyi hedefleyen sosyal sorumluluk projesi "İşimiz Okumak" üç büyük uluslararası ödülün sahibi oldu. "İşimiz Okumak", ABD'de Communitas Ödülleri, Belçika'da 'European Excellence Awards in Public Affairs Ödülü ve uluslararası arenada 'The International CSR Excellence Awards Ödüllerinde gurur yaşattı. Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı K. Çağlayan Bakaçhan, proje ile bugüne kadar bine yakın öğrencinin işlerini tamamen bırakmasını sağladıklarını açıkladı.



Mapfre Vakfı'ndan bilimsel araştırmalara büyük destek

Mapfre Vakfı bağış programları için başvuru süreci başladı. Vakıf, Sağlık Teşvik Alanı'nda 48 bin Euro'ya, Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik Alanı'nda ise 15 bin Euro'ya kadar destek sunuyor. Mapfre'nin faaliyet gösterdiği bütün ülkelerde toplumsal gelişim, sağlık, kültür, yol güvenliği gibi konularda sosyal sorumluluk projeleri yürüten Mapfre Vakfı, akademik veya profesyonel alanda çalışmalar yapan araştırmacıları da destekliyor. Bu amaçla bağış programları düzenleyen vakıf, bu yılki başvuruları kabul etmeye başladı. Araştırmacılara toplam 315 bin Euro maddi destek sağlayan programa, 13 Ekim 2017 tarihine kadar başvuru yapılabiliyor.



Otomatik BES'i Organize Sanayi'de anlattılar

Vakıf Emeklilik, 1 Ocak 2017'de yürürlüğe giren Otomatik Katılım Sistemi'ni (OKS) anlatmak için Organize Sanayi Bölgeleri'ni ziyaret etti. Gaziantep, Adana, Gebze, Tuzla Birlik, İzmir Atatürk, Kemalpaşa ve İstanbul Deri Organize Sanayi Bölgeleri'nde gerçekleştirilen toplantılarda Vakıf Emeklilik Kurumsal Satış birimi, OKS ile ilgili uygulama detaylarını, çalışan ve işverene sağladığı kazanımları aktardı. OKS'nin, tasarruf oranlarını artırmak, ürünü tabana yaymak ve bireylerin refah düzeylerini emeklilik dönemlerinde de korumak şeklinde üç ana amacı olduğu vurgulandı. Cayma hakkını kullanmayan çalışanlara, yüzde 25'lik devlet katkısına 1.000 TL tutarında daha ek verildiği bildirildi.

ERGO

Aracınız için kasko fiyatı almak artık çok kolay!

Sadece kimlik numaranızı ve plaka bilginizi girerek, size özel kasko fiyatını öğrenmek için **ergosigorta.com**'u ziyaret edebilirsiniz.



/ERGOTurkiye /ERGOTurkiye

www.ergosigorta.com
0850 211 11 11



Sağlık güvenceni 'sen seç'

Aksigorta bütçenizi ve sağlığınızı 'SenSeç Sağlık Sigortası' ile düşünüyor. Şirket, anlaşmalı ya da anlaşması olmayan tüm sağlık kuruluşlarında; ayakta ya da yatarak yapılacak tedavilerden doktor muayenelerine, röntgen ve tahlillerden ilaç masraflarına, cerrahi müdahalelerden doğuma kadar dilediğiniz tüm ihtiyaçları güvence altına alıyor. Aldığınız teminat kapsamına göre herhangi bir hastalık sonucu ihtiyacınız olan teşhis ve tedavi masrafları dünyanın her yerinde karşılanıyor.



İş yeri sahiplerinin kafası rahat

Allianz, "Yeni Tüm İş Yeri Sigortası" ile iş yeri sahiplerinin yüzünü güldürüyor ve onlara güvence sağlıyor. Şirket, ürün ile iş yerinizi yangın, hırsızlık ve su baskınından iş durması ve kira kaybına kadar birçok riske karşı koruma altına alıyor. Poliçe, çalışanlardan birinin rahatsızlanması sonucu acil doktor veya ambulans gönderilmesine kadar düşünüyor. Ayrıca riskin gerçekleşmemesi durumunda, hasarsızlık indirimleri ile sigortaya daha da uygun fiyatlara sahip olunabiliyor.



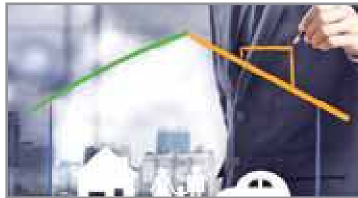
Denizin keyfini çıkartan paket

Ergo Sigorta, Tekne/Yat Sigortaları ile denizlerde güvenli yolculuk yapmak isteyenlere özel bir koruma sağlıyor. Ürün, yatınız ve içindeki ekipmanları olası risklere karşı güvence altına alarak denizde alabora olmak yerine, mavi derinliklerin tadını çıkartma fırsatı sunuyor. Poliçe kapsamında tüm deniz kaza ve tehlikelerine karşı güvence verilirken, yedek anahtarın ulaştırılması, geçici kaptan gönderilmesi, acil ambulans ve ikame yat gibi birçok durumda da ek teminat hizmetleri sunuluyor.



İş kaybında güvenceni 'Garanti'le

İşsizlik çağımızın kaçınılmaz bir kaygısı haline geldi. Garanti Emeklilik, bu kaygılara son verecek bir ürün hazırladı: 'İşsizlik Sigortası'. Bu poliçe ile işini kaybetme stresini yaşamadan çalışma hayatınızı sürdürmeniz, işsiz kalsanız bile yeni bir iş bulana kadar ödemelerinizin karşılanması sağlanıyor. Ürün, istek dışında işsiz kalınması, hastanede yatılması, herhangi bir kaza/hastalık sonucu çalışamayacak duruma gelinmesi ve vefat durumlarında finansal destekte bulunuyor.



Yuvanızı korumak sizin elinizde

Yıllarca çalışıp hayalini kurduğumuz evi almak hiç de kolay olmuyor. Elde ettikten sonra da korumak, yine bizlere düşüyor. Sizi ve ailenizi sarıp, koruyan evlerinizin güvencesi Türk Nippon Sigorta tarafından sunulan Konut Sigortası oluyor. Poliçe, evinizi ve eşyalarınızı yangından yıldırıma, hırsızlıktan fırtınaya kadar olası tüm risklere karşı sigortalıyor. Ayrıca şirket, acil sağlık hizmeti, ambulans hizmeti ve acil hekim hizmeti gibi acil tıbbi hizmetleri de sunuyor.



Esnafa nefes aldıran poliçe

AvivaSA, Esnaf Ferdi Kaza Sigortası ile ticari ve KOBİ müşterilerine güvence veriyor. Poliçe; kaza sonucu vefat, maluliyet ve tedavi teminatları ve poliçe sahiplerine ücretsiz verilen Avantajlı Sağlık Paketi sunuyor. Tüm bunların yanı sıra, sektörde bir ilk olan check-up hizmeti de ücretsiz olarak sigortalılara sunuluyor. Ürün, seçilebilecek iki farklı teminat tutarı ile beklenmedik zamanlarda yaşanan olaylara karşı rahat bir nefes aldırıyor.

KOBİ'LERE SESLENİYORUZ!

İŞLERİNİZİ YAPARKEN NE KADAR DA ÇOK
SORUMLULUK ALIYORSUNUZ!

GELİN YÜKÜNÜZÜ PAYLAŞALIM.
ÜSTELİK İSTEMEDİĞİNİZ GÜVENCELERE
PARA ÖDEMEK YOK!

RAY SİGORTA
KOBİ SORUMLULUK SİGORTASI

raysigorta.com.tr | RAY SİGORTA VIENNA INSURANCE GROUP | 444 4 729



Hatalı üretimin sorumluluğunu sigortacılar devralıyor

Özellikle son günlerde yaşanan gıda zehirlenmeleri 'Ürün Sorumluluk Sigortası'nın önemini bir kez daha hatırlattı. Ürün sorumluluk poliçesi ile üretimi yapılan fakat bir sebepten hatalı çıkan ürünlerin, üçüncü şahıslarda meydana getirebileceği maddi ve bedeni zararlar teminat altına alınıyor.

Yaşanan gıda zehirlenmeleri 'Ürün Sorumluluk Sigortası'nın önemini yeniden gözler önüne serdi. Günümüzde kusursuz ürün veya hizmet bulmak neredeyse imkânsız hale geldi. Üretici firmaların dikkatsizliği ya da tedarik esnasında yaşanan talihsiz olaylar ürünlere zarar ve tüketicilerin zehirlenmesine hatta ölümüne sebebiyet verebiliyor. Üretici firmaların, üretim, paketleme, dağıtım konusunda hassasiyet göstermeleri gerekiyor. Her ne kadar gerekli önlemler alınmış olsa da kimi zaman üçüncü kişiler zehirlenme olayıyla karşılaşabiliyor. Kiminin ürüne olan alerjisi, kiminin ürünün son kullanma tarihine dikkat etmemesi gibi sebepleri bunlara örnek gösterebiliriz. Tüketici ya da yakınları tüm bunlara rağmen yine de üretimde hata varsa üretici firmaya, hata dağıtım kaynaklı ise dağıtıcı firmaya tazminat davası açabiliyor.

Gıda zehirlenmelerine karşı güvence

Üçüncü kişilere verilebilecek zararların sorumluğundan kurtulmak için 'Ürün Sorumluluk Sigortası' tam bir kurtarıcı. Sigorta sektöründeki birçok şirket tarafından temin edilebilen bu poliçe, üretimi yapılan fakat bir sebepten hatalı çıkan ürünlerin, üçüncü şahıslarda meydana getirebileceği maddi ve bedeni zararları hukuki sorumluluk sınırlarında teminat altına alıyor. Poliçe genel olarak ürün geliştirme hataları, üretim hataları, etiket hataları ve ürün kontrol hatalarını sigortalıyor. Poliçeye eklenebilen "Ürün Geri Çağırma" teminatı ile de hatalı ürün geri çağırılıyor ve bu süreçteki masrafları sigortacınız üstleniyor.

Her gün onlarca ürün tüketiyoruz. Her gün tükettiğimiz ekmeği düşünelim. Üretimi sırasında ekmek birçok süreçten geçiyor, bu duruma tedarik zincirinde oluşabilecek hasar ihmallerini de eklediğimizde riskin büyüklüğü daha net ortaya çıkıyor. Örneğin, küf içeren undan üretilmiş ekmeğin tüketimi sonucunda oluşabilecek bir rahatsızlık ve bunun sonucunda tedavi masrafları ürün sorumluluk sigortası hasarlarına önemli bir örnek oluşturuyor.

Sigortacıdan beş günde geri dönüş

Sigortacı, sigortalı tarafından usulüne uygun olarak bildirimde bulunulmasından itibaren, beş gün içinde sigortalıya şartları karşılayıp karşılamayacağını bildiriyor. Sigortacı bildirimde bulunmamışsa, sigortalı aleyhine kesinleşen tazminatı ödüyor. Ancak sigortalının, sigortacının onayını almadan yaptığı sulh sözleşmesi, bildirimden itibaren 15 gün içinde onay verilmemişse, sigortacıya karşı geçersiz oluyor.

Bazı durumlar poliçe kapsamında geçerli sayılmıyor. Üretim konusu mal ve ürünün kusurlu ve ayıplı olarak üretilmiş olması nedeniyle bu mal ve ürünün geri çekilmesinden doğan her türlü zarar ve kayıp, iş durması, kar kaybı gibi dolaylı zararlar, ayıplı malın iyileştirilmesi ve düzeltilmesi için yapılan giderler teminat dışında tutuluyor.

Gıda zehirlenmelerinden korunmak için…

Gıda zehirlenmesinde belirtiler, 2-6 saat sonra ortaya çıkabildiği gibi birkaç gün sonra da görülebiliyor. Zehirlenmelere karşı her tüketicinin dikkatli olması gerekiyor. Tüketicilerin, güvendikleri markaları satın alması, etiket bilgisini mutlaka incelemesi, konservelerin açık olup olmadığına dikkat etmesi gerekiyor. Aynı zamanda yaz aylarında yiyecekler oda ısısında çabuk bozulacağından, buzdolabına kaldırılmalı. Derin dondurucudan çıkarılan gıdaların ise çözüldükten sonra tekrar dondurulmamasına dikkat edilmeli. Yiyeceklerin temizliğini de unutmayın! Meyve sebzeleri iyice yıkamadan sakın yemeyin.

GERİSİNİ BİZE BIRAKIN

NEO KONUT SİGORTANIZ VAR İSE

Gerisini Bize Bırakın!



Hava ve kara taşıtlarının çarpması, yıldırım, fırtına, kira kaybı gibi en akla gelmez kapsamlarda dahi NEO Konut Sigortanız var ise, bizce giderilemeyecek sorun yoktur...

NEOVA SİGORTA



0216 NEO 444 1 636

neova.com.tr

Kadın girişimciler zorlukları bu ürünle aşacak

Axa Sigorta "Kadın Girişimci Sigortası" hazırladı

Kadınlara özel asistans hizmetleriyle zenginleştirdiği "Kadın Girişimci Sigortası" ürününü sunan Axa Sigorta'nın Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, ürünü tamamen kadın girişimcilerin karşılaştıkları zorluklara karşı güçlendirmek amacıyla hazırladıklarını söyledi.

Kadın girişimcilerin hayatlarına değer katmak isteyen Axa Sigorta, zorluklara karşı teşvik amacıyla Kadın Girişimci Sigortası'nı hayata geçirdi. İş yeri sigortasını oldukça geniş kapsamlı asistans hizmetleriyle genişleten Axa Sigorta, girişimci kadınların bir yandan iş yerlerini tek bir poliçe ile teminat altına alırken diğer yandan bireysel ihtiyaçlarını da kolaylıkla karşılamalarını sağlıyor.

Hayat kolaylaştıran hizmetler

Kadın Girişimci Sigortası, kadınların hayatını kolaylaştıracak birçok hizmet de sunuyor. Ürün, iş yeri sigortası hizmetlerinin yanı sıra 7/24 Kadın Sağlığı Danışma Hattı, sağlıklı beslenme, yurt dışı medikal ikinci görüş hizmetlerini kapsayan medikal hizmetler, seyahat asistans ve concierge hizmetlerini kapsayan kişisel hizmetler, araç ve konut asistansı, çocuk sağlığı danışma, evde çocuk ve yaşlı bakımı konularını kapsayan aileye özel asistanslık hizmetleri, spa ve spor salonu indirimleri ile kadın girişimcilere üstlendikleri sorumluluklarını yerine getirmeleri ve hayatlarını kolaylaştırmaları için destek oluyor.

Hedef, kadınların ekonomiye katılımını artırmak

Axa Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, şirket olarak kadın girişimcilerin ekonomiye katılımını artırmak için uzun yıllardır çalışmalar ve araştırmalar yürüttüklerini ve kadın girişimlerinin faaliyetlerinin devamlılığı için böyle bir ürün hazırladıkları söyledi. Şimşek, Axa Sigorta'nın global hedefleri doğrultusunda ilerleyen dönemlerde bu alanda çalışmalarına devam edeceklerini de belirtti.

Yalnızca sigorta ürünü değil

Şimşek, ülkemizde kadınların ekonomiye katılımının arttığına ancak henüz yeterli seviyede olmadığına dikkat çekerek, "Burada en önemli konulardan biri kadın girişimcilerden üstlendikleri çok sayıda sorumluluğu eşzamanlı yerine getirme beklentileri. İş yeri sigortası ürünümüzü farklı destek hizmetleriyle zenginleştirerek ortaya çıkardığımız Kadın Girişimci Sigortası'nı da tamamen kadın girişimcilerimizin hayatına değer katmak ve karşılaştıkları zorluklara karşı güçlendirmek amacıyla hazırladık. Dolayısıyla Kadın Girişimci Sigortası yalnızca bir sigorta ürünü olmanın ötesinde kadınların ekonomiye katılımı açısından değer yarattığı için ayrı bir önem taşıyor" dedi.


Özer Şimşek



Ayşe Tolga'dan iyi yaşam prensipleri

Axa Sigorta, hem müşterilerinin hem de uygulamayı indirenlerin hayatını kolaylaştırmak için sunduğu "Axa Sağlığım" uygulamasını yenilendi. Ünlü oyuncu ve aromaterapist Ayşe Tolga'nın Axa Sağlığım'a özel olarak hazırladığı içeriklerle her hafta güncellenen uygulamada, sağlıklı yaşam, beslenme, aile, diyet, psikoloji, teknoloji ve kişisel bakım kategorilerinde iyi yaşam önerileri sunuluyor. Kullanıcılar, yaşam tarzlarını daha derinlemesine anlamak ve "İyi Yaşam Prensipleri" doğrultusunda nasıl değişiklikler yapabileceklerini öğrenmek için yine Ayşe Tolga tarafından hazırlanan 10 soruluk testi yanıtlayabiliyorlar.

Her adımınızda yanınızdayız.

Katılım Emeklilik'in kapsamlı sigorta ürünleri ve ayrıcalıklı bireysel emeklilik planları ile hayatın her anında kendinizi ve sevdiklerinizi koruma altına alın.



Bireysel Emeklilik Sistemi



Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası



Kredi Hayat Sigortası



Ferdi Kaza Sigortası

Katılım Cep uygulamasını indirmek için QR-Code'u okutun.



Google play App Store

Katılım Emeklilik

www.katilimemeklilik.com.tr / 0850 226 0 123

/katilimemeklilik /katilimemek

İşletmelerin kapıları her an risklere açık...

Felaketleri sigorta ile aşın



Ekonomiye can suyu olan KOBİ'ler, işletmelerini sigorta ile güvenceye alarak kısa sürede ayağa kalkıyor, oluşabilecek iş kayıplarının da önüne geçiyor.

SEVAL ÖZKAP
seval@sigortamedia.com

Ülkemizde sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli (KOBİ) yaklaşık 3 milyon işletme bulunuyor. Büyük çabalarla kurulan bu ekmek tekneleri, her an risklere açık bir şekilde faaliyet gösteriyor. Türkiye ekonomisinin can damarı olan KOBİ'ler, yeni iş alanları oluşturulması anlamında da ekonomiyi besliyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) 2015 yılı verilerine göre KOBİ'ler, ülkemizdeki toplam girişim sayısının yüzde 99.8'ini, istihdamın ise 74.2'sini oluşturdu. Ekonomi çarkında bu kadar önemli olan bu dişlinin, iş sürekliliği anlamında da korumada olması gerekiyor. Öngörülemeyen bir risk ya da felaketle üretime ara verilmesi hem KOBİ'nin kendisine hem de ekonomi döngüsüne büyük ölçüde zarar verecektir. Son olarak İstanbul'da yaşanan yağış, birçok iş yerine ve eve zarar verdi; evler kullanılamaz hale geldi, iş yerlerinde ise ticari faaliyetler aksadı.

Tüm bu senaryoların önüne geçilmesi için ise pratik bir çözüm var: SİGORTA. Sigorta şirketleri, bu işletmelerin ihtiyaçlarına göre paket poliçeler düzenliyor. Böylelikle KOBİ'ler geniş teminatlı poliçelere uygun fiyatlarla sahip olabiliyor. Sigortalı bir işletme yaşanabilecek kazalar, yangın, sel, su baskını gibi felaketlerle zor günler yaşayabilir. Sigortalı olunduğu takdirde bu gibi riskler karşısında iş durması, makine kırılması gibi birçok mağduriyet kısa sürede giderilir ve işinize kaldığınız yerden devam edebilirsiniz.

Olmazsa olmaz teminatlar!

KOBİ paket sigortalarında yangın, yıldırım, infilak, yer kayması, deprem, fırtına, kar ağırlığı, sel, su baskını, dahili su, kara, hava, deniz taşıtları çarpması, iş durması, kira kaybı, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, terör, hırsızlık, nakit para ve kıymetli evrak hırsızlığı, emniyeti suiistimal, hukuksal koruma gibi teminatlar veriliyor. Ancak iş durması ve kar kaybı teminatları ve limitleri de büyük önem taşıyor.

Sorumluluk teminatı da önemli

KOBİ'lerin öncelikli olarak yaptırması gereken sigorta ürünü, yangın ve doğal afet risklerini kapsayan iş yeri paket poliçesi ve bu poliçe kapsamında verilen iş durması

veya kar kaybı teminatı olarak biliniyor. Üçüncü şahısların maddi ve bedeni zararlarını karşılayan sorumluluk sigortası da öngörülemeyen risklerin meydana geldiği durumlarda KOBİ'leri rahatlatıyor.

Sektörlere özel paketler var

Sigorta şirketleri işletmeyi sigortalamadan önce risk analizi yapıyor ve alınması gereken önlemleri belirleyerek sigorta sürecini başlatıyor. Bu noktada işletmelerin de gerekli önlemleri almış olması gerekiyor. Şirketler sektörlere özel ihtiyaçları karşılayan paketlerle KOBİ'lerin rahat bir nefes almasını da sağlıyor. Eczaneler, akaryakıt istasyonları, noterler, turistik tesisler, plazalar, marketler, güzellik merkezleri, eğitim kurumları ve AVM'ler gibi birçok sektörel paket ile işletmenin doğru teminatlarla sigortalanması sağlanıyor.

KOBİ paket sigortasının güvenceleri

- ▼ Yangın, yıldırım, infilak
- ▼ Yer kayması
- ▼ Deprem
- ▼ Fırtına
- ▼ Kar ağırlığı
- ▼ Sel, su baskını
- ▼ Dahili su
- ▼ Kara, hava, deniz taşıtları çarpması
- ▼ İş durması
- ▼ Kira kaybı
- ▼ Grev, lokavt
- ▼ Kargaşalık, halk hareketleri, terör
- ▼ Hırsızlık
- ▼ Nakit para ve kıymetli evrak hırsızlığı
- ▼ Emniyeti suiistimal
- ▼ Hukuksal koruma





Sel, İstanbul'u vurdu

Felaketlere karşı önlem almanın ve iş yeri sigortalarının önemini, 18 Temmuz'da İstanbul'da yaşanan yağış bir kez daha gözler önüne serdi. Öyle ki sel birçok iş yerini, evi ve aracı kullanılamaz hale getirdi. İstanbul'da yaşanan sigortalı sel hasarı tutarının ise 200 milyon TL civarında olduğu tahmin ediliyor. Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Erhan Bozkurt, afete dönen yağış ile araçları, konutları ve iş yerleri hasara uğrayan vatandaşların sel teminatı bulunan sigorta poliçeleri (konut, kasko, iş yeri) kapsamında zararını karşılayabileceğine dikkat çekti.



Erhan Bozkurt

2009'da da yaşanmıştı

Şehirleşmenin ve ekonomik faaliyetin yoğun olduğu alanlarda sel hasarının maliyetinin daha yüksek olduğunu belirten Bozkurt, en yakın dönemdeki yüksek maliyetli sel hasarının, İstanbul'da 2009 yılında yaşandığını belirtti. Bozkurt, sözlerine şöyle devam etti: "31 vatandaşımızın vefat ettiği bu felaket Silivri, Selimpaşa, Çatalca, İkitelli Basın Ekspres yolu, Halkalı, Arnavutköy, Sultangazi, Bağcılar, Eyüp, Esenler, Bahçelievler, Başakşehir, Büyükçekmece merkezli gerçekleşmiş, felaketin sigorta sektörüne maliyeti o tarihte yaklaşık 700 milyon TL olmuştur. Bu felaketler, dere yatağına inşa edilmiş binalar ve/veya şehirleşmeyi destekleyecek altyapı eksiklikleri nedeniyle gerçekleşmekte veya hasarın şiddeti de bu sebeple yüksek olmaktadır."

Ülkemizde sigorta bilincinin yeterli seviyede olmadığını söyleyen Bozkurt, genellikle yaşanan felaketler sonrasında sigortaya talebin arttığını, belirli bir süre sonra da yaptırılan poliçelerin yenilenmediğinin altını çizdi. Bozkurt, "Dolayısıyla yaşanan tecrübelerden ders çıkarmak ve önceden önlem almak büyük önem taşımaktadır" dedi.

Neden iş yeri sigortası yaptırılmalı?



- ▼ Yıllarca biriktirdikleriniz ya da kredi borcuyla sahip olduğunuz iş yeriniz, bir yangınla küle dönebilir, sel nedeniyle makineleriniz çalışamaz hale gelebilir. Eğer işletmeniz sigortalıysa kısa sürede işinize kaldığınız yerden devam edersiniz. Ama sigortalı değilseniz, oluşan zarar da belinizi bükecektir.
- ▼ Yaşanabilecek aksilikler nedeniyle faaliyetleriniz durma noktasına gelebilir. Sigorta ile kısa sürede yeniden ayağa kalkabilir ve kar kaybı sorunuyla uğraşmak zorunda kalmazsınız.
- ▼ Sigortalı olmanın yanı sıra teminatlarınızın da ihtiyaçlarınızı karşılar nitelikte olması büyük önem taşır. Olası bir sel nedeniyle karşılaştığınız zarar, poliçenizde sel teminatı yoksa karşılanmaz. Bu nedenle poliçe süresince teminatlarınızı iyi belirlemelisiniz.
- ▼ Sigorta, yalnızca maddi kayıplarınızı karşılamaz, oluşabilecek itibar kayıplarının da önüne geçer.
- ▼ Başınıza gelebilecek olumsuz olaylar nedeniyle, üretiminizin durması yalnızca maddi kayıplara neden olmaz. İş sürekliliğinizin kesilmesi, pazar kayıplarını da beraberinde getirebilir. Sigorta bu noktada da önemli bir rol oynuyor.



Çok kaza yapan 'havuz'a düşecek!

Trafik sigortasında fazla kaza yapan tüm araç grupları ile taksi, minibüs, otobüs, kamyon ve çekiciler için "Riskli Sigortalılar Havuzu" devreye girdi. Kötü sürücüler artık bu havuz sistemine göre prim ödeyecek.

SEVAL ÖZKAP
seval@sigortamedia.com

Zorunlu trafik sigortasında yaşanan gelişmeler, hem kamuoyu hem de sektör tarafından uzun süredir ilgi ile takip ediliyor. 2015 yılında artan fiyatlarla başlayan süreç, 11 Temmuz 2017'de devreye giren "Riskli Sigortalılar Havuzu" ile devam etti. Ancak sular durulmuş görünmüyor... Sektör temsilcileri havuz sisteminde rekabet istediklerini ve serbest tarifeden yana olduklarını her fırsatta dile getiriyor.

Peki, havuz sistemi neler getiriyor? Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'e göre, hasar frekansı yüksek basamak veya araç grupları için 12 Nisan'dan itibaren geçerli olmak üzere "Riskli Sigortalılar Havuzu" kuruldu. Yani en fazla kaza yapanların yer aldığı 1, 2 ve 3'üncü basamaktaki tüm araç grupları ile taksi minibüs, otobüs, kamyon ve çekiciler havuz kapsamına alındı.

Bu kapsamda yer alan sigortalıların primi ise Müsteşarlıkça belirlenecek, prim ve hasar ise Türkiye Motorlu Taşıt Bürosunca sigorta şirketleri arasında paylaştırılacak.

Poliçe kesmeyen şirketlere takip

Havuz kapsamındaki araçlar için trafik sigortası düzenlemekten kaçınan ve bu sebeple Müsteşarlıkça uyarılan sigorta şirketinin, bu durumu düzeltmemesi halinde Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) ekranlarına erişimi en az 3 gün, en fazla 10 gün

olmak üzere engellenecek. Poliçe düzenlememeye devam eden şirketin SBM ekranlarına erişimi ise sürekli kaldırılabilecek, şirkete sigortacılık mevzuatında öngörülen diğer tedbirler uygulanabilecek.

Yönetmelik kapsamında 11 Temmuz 2017 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere sigorta şirketi tarafından ödenecek değer kaybı tutarının, maddi teminat limitinin yüzde 15'ini aşamayacağı da belirtildi.

Hangi araçlar havuza dahil?

Havuz kapsamında en fazla kaza yapanların yer aldığı 1, 2 ve 3'üncü basamaklarda bulunan tüm araç grupları ile 4, 5, 6 ve 7'inci basamaklardaki taksi, minibüs, otobüs, kamyon ve çekici türündeki araç grupları yer alıyor.

Söz konusu araç gruplarının poliçelerinde aracı komisyonu ise yüzde 8 olarak belirlendi. Sigorta şirketleri, düzenlediği poliçelerin hasar sürecini kendi yönetecek ve operasyonel maliyetinin karşılanması amacıyla yüzde 5 komisyon alacak. Prim hasar paylaşımında yüzde 50 eşit dağılım, yüzde 50 son üç yıl prim üretimi dikkate alınacak.

"Süreç doğru okunmalı"

Riskli Sigortalılar Havuzu'nun Resmi Gazete'de yayınlanması ile Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. N. Şerif Çakırsoy Twitter üzerinden bir açıklama yaptı. Yönetmeliklerin, zorunlu sigorta dinamiklerini esas alan, dengeleri gözeten sayısal modellere dayandığına dikkat çeken Çakırsoy'un açıklaması, TESK Başkanı Bendevi Palandöken'in havuz modelinin esnafa fayda değil zarar vereceği yönündeki eleştirilerine cevap olarak yorumlandı. Çakırsoy, açıklamasında sektör paydaşlarını da 12 Nisan ile başlayıp 11 Temmuz ile devam eden süreci doğru okuması ve değerlendirmesi gerektiği konusunda da uyardı.

Dr. N. Şerif Çakırsoy

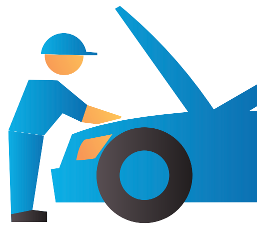


"Havuz, tüm branşlarda komisyonları etkiler"

"Riskli Sigortalılar Havuzu"nun hayata geçmesiyle aracılarla ilgili de önemli bir gelişme yaşandı. 12 Nisan'da tavan fiyat uygulamasının gelmesiyle birlikte acentelerin komisyon oranları yüzde 10 olarak belirlenmişti. Ancak havuz sistemini devreye alan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile trafik sigortasında acentelerin komisyonlarının komisyon, vergi, fon hariç SGK kesintisi dahil primi üzerinden yüzde 8 olarak belirlendiği duyuruldu. Bunun üzerine acenteler de havuza tepkisini ortaya koydu. Ayrıca acentelerde trafik sigortasında komisyon oranlarının düşmesiyle diğer branşlarda komisyon düşüşlerinin yaşanabileceği endişesi hakim olmaya başladı. SigortaMedya, sigortaanketi.com üzerinden yaptığı anketle Riskli Sigortalılar Havuzu'nun diğer branşlarda komisyonlar üzerindeki etkisi hakkındaki beklentileri araştırdı. Acenteler trafikte havuz modelinin diğer branşlardaki komisyonları da etkileyeceğini düşünüyor. Ankete katılanların yüzde 57'si havuzun diğer branşlarda komisyonları etkileyeceğini belirtti. Katılımcıların yüzde 43'ü ise "etkilemez" dedi.

Havuza düşmemek için neler yapmalısınız?

Her sürücü, şüphesiz kendini iyi şoför olarak görür. Fakat trafikte hız yapmak, araçları sollayarak fark atmak, trafik kurallarını bir kere de olsa ihmal etmek iyi sürücü olunduğunu göstermez. Peki, iyi sürücü olmak ve trafik sigortasında uygun primlerle havuza düşmeden sigortalanmak için nelere dikkat etmek gerekir?

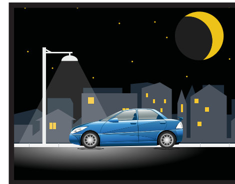


◆ Aracınız daima bakımlı ve problemsiz olsun.

◆ Trafiğe çıkmadan önce tüm hazırlıklarınızı yapın, sizi rahatsız edecek durumlardan kurtulun.



◆ Alkol almışsanız, kesinlikle araç kullanmayın.



◆ Geceleri yola çıkmadan önce farlarınızın açık olduğundan emin olun.

◆ Mümkün olduğunca gece uzun yol yolculuğu yapmayın.

◆ Yağmurlu havalarda son derece dikkatli olun, hızınızı düşürün.



◆ Motosikletlilere, bisikletlilere her zaman dikkat edin ve yanlarından geçerken yavaşlayın.



◆ Kesinlikle kimseyle yarışmayın, yarış kaza getirir.

◆ Trafikte yaşanan gergin olaylara ani tepki vermeyin.

◆ Sadece kendi şeridinizi kontrol etmeyin, arkanıza ve yanlarınıza da bakın.

◆ Emniyet kemerinizi takın, hız limitlerine, trafik ışıklarına ve kurallarına uyun.



◆ Araç kullanırken telefonla konuşmayın, sosyal medyada gezinmeyin.

◆ En önemlisi de araç sürücü belgeniz, sigorta poliçeniz ve aracınızın ruhsatını daima yanınızda taşıyın.

'Z' kuşağı sigorta sektörü için büyük fırsat yaratacak!

Türkiye'de beş yıl sonra sigorta penetrasyon oranının artmasında 'Z' kuşağının da etkili olacağını belirten Sigortayeri Genel Müdürü Cüneyt Tanrıverdi, "Z kuşağı geleneksel kanallar yerine dijital kanallardan ürün almayı tercih edecek. Sigorta şirketlerinin bu kanala daha fazla yatırım yapmaları gerekli" diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Fotoğraflar: Cihan Mutlu

Aralarında Türkiye'nin de yer aldığı sigorta sektörü hızlı büyüyen ülkelerde, sigorta penetrasyon oranının düşüklüğü, bir anlamda da sektörde potansiyelin büyüklüğü bilinen bir gerçek. Swiss Re Institute'nün geçen ay yayımladığı ve 2016 yılında küresel sigorta sektörü ile ilgili gelişmeler hakkında önemli bilgiler içeren Sigma Raporu'nda yer alan bilgilere göre, ülkemiz, yüzde 1.5 düzeyindeki penetrasyon oranı ile (Toplam prim üretimi/GSYİH) söz konusu oranın en düşük olduğu ülkeler arasında yer alıyor. Penetrasyon oranının artması için de yıllardır değişik öneriler sıralanırken, bireylerin sigorta bilincinin artması bunların başında geliyor. Biz de Hayatımız Sigortalı dergisi olarak bu ay kapağımıza Türkiye'nin en büyük yerli brokerlerinden Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nin Genel Müdürü Cüneyt Tanrıverdi'yi konuk ettik. İstanbul-Zincirlikuyu'daki Genel Müdürlük binasında ziyaret ettiğimiz Tanrıverdi ile sigorta sektörü ve Sigortayeri ile ilgili keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Sigorta penetrasyon oranının gelecekte artması konusunda iyimser olan Tanrıverdi, Türkiye'de beş yıl sonra söz konusu oranın artmasında 'Z' kuşağının da katkı yapmaya başlayacağı düşüncesinde. Bugün yaşları henüz 16-17 olan kesimin beş yıl sonra yaşlarının 21-22'ye geleceğini belirten Tanrıverdi, bu kesimin beş yıl içinde çalışıp, para kazanmaya başlayacağını ve sigorta ihtiyaçlarının artacağını söylüyor.

Dijital kanal güçlenmeli

Z kuşağının tüketici davranışlarının farklılığına dikkat çeken Tanrıverdi, "Yeni jenerasyon zamanının yüzde 60'ını internet ve mobil işlemlerle geçiriyor. Bu nedenle Z kuşağının, sigorta ürünü alırken, geleneksel kanallardan ürün alacağını düşünmüyorum. Ağırlıklı olarak dijital kanallardan ürün almayı tercih edecekler. Bu nedenle, sigorta şirketlerinin de bu kanala şimdiden daha fazla yatırım yapmaları gerekli" diyor.

Sigortayeri'nin de dijital sigortacılık misyonuyla yola çıktığını hatırlatan Tanrıverdi, şirket olarak bu alanda yatırım yapmayı sürdüreceklerini kaydediyor. Aktif Bank'ın dijital bankacılık yapmasının da kendileri için avantaj oluşturduğunu belirten Tanrıverdi, "Aktif Bank'ın, banka ürünü sattığı 3 bin noktada sigorta ürünü satmaya çalışıyoruz. Uygulamalarımızı ortak servis çatısı altında Aktif Bank'ın teknoloji geliştirme ekibiyle birlikte yürütüyoruz" diye konuşuyor. Tanrıverdi, sektörde online sigortacılıkta sadece kendi ürünlerini değil, birden fazla markanın ürününü satan şirketlerin başarılı olacağı düşüncesinde.

Tanrıverdi'nin, Sigortayeri ile ilgili

Türkiye, online sigorta tüketiminde gelişmiş ülkelerin çok gerisinde

Türkiye ile gelişmiş batı ülkeleri arasında online sigorta tüketiminde önemli farklar olduğunu söyleyen Cüneyt Tanrıverdi, şunları söylüyor: "Türkiye'de bu kanal, halen yüzde 2'ler mertebesinde. İngiltere gibi sigorta anlamında çok gelişmiş pazarlarda ise tüketimin yüzde 50'den fazlası dijitalden gerçekleşiyor. Bunu önemli bir fırsat olarak değerlendiriyoruz. Yakın dönemde sigorta tüketmeye başlayacak olan Z kuşağının da diğer bir itici güç olacağını görüyoruz. Sigortayeri olarak bu vizyon ile tüm dijital işlerimizde iyimserliğimizi ve iştahımızı koruyoruz."

Birkaç 'nokta atışı' ile



- 2013 yılında dijital sigortacılık misyonu ile yola çıktı. Zaman içinde kurumsal sigortalarda büyük gelişim kaydetti.
- Yenilenebilir enerji ve Güneş Enerjisi Santralleri (GES) yeni odak noktaları.
- Türkiye'nin GES kredilerinde en büyük paya sahip Aktif Bank'la GES'lerin sigortalanması konusunda Allianz Global Climate Solutions ile iş birliği içinde bir sertifikasyon ve sigorta programı oluşturdu.
- Passolig'den ötürü spor kulüpleriyle aktif çalışıyor. Beşiktaş'la birlikte oluşturulan 'Beşiktaş Sigortayeri' markası ile Beşiktaş markalı sigorta ürünlerinin satışındaki tek yetkili aracı.

Fiba Grubu'na Londra brokeri gibi hizmet veriyoruz!

Sigortayeri Genel Müdürü Cüneyt Tanrıverdi, geçen haftalarda bir basın toplantısıyla kamuoyuna duyurulan Aktif Bank, Sigortayeri, Fiba Grubu ve Fiba Emeklilik arasındaki anlaşmaya da ayrı bir önem veriyor. Sigortayeri ve Fiba Grubu arasındaki anlaşmanın Türkiye'de bir ilk olduğuna dikkat çeken Tanrıverdi, şunları söylüyor: "Fiba Grubu ile aramızdaki anlaşma 'münhasır' bir anlaşma. Türkiye'de bir broker ile bu ölçekteki bir grup arasında münhasıran yetkilendirilmiş bir brokerlik anlaşması bildiğim kadarıyla yok. Fiba grubu ile Sigortayeri arasında gerçekleşen brokerlik anlaşması değişken komisyon oranları içermiyor. Yani Fiba Grubu'nun, sigorta işlemlerini gerçekleştirirken sağladığımız aracılık ve danışmanlık hizmetleri kapsamında fix bir gelir modelimiz var. Dolayısıyla Sigortayeri, Fiba Grubu'na Londra brokeri gibi hizmet veriyor diyebiliriz." İş birliği kapsamında, önümüzdeki beş yıl süreyle Sigortayeri, Fiba Holding ve Fiba Emeklilik ile 'hayat sigortası', 'bireysel emeklilik, 'sigorta brokerliği' alanlarında birlikte çalışacak. Anlaşma ile bireysel emeklilik tarafında 300 milyon TL fon büyüklüğü, hayat sigortası ile müşterilere sunulacak yeni ürün ve hizmetlerden de 700 milyon TL prim üretimi hedefleniyor. Anlaşma, aradan geçen zaman içinde Fiba Emeklilik'in hayat sigortası müşteri sayısının artmasına katkıda bulunmuş.



olarak verdiği bilgilere göre, Çalık Grubu bünyesinde ve Aktif Bank'ın iştiraki olarak 2013 yılında faaliyete geçen şirket, 37 milyon TL ödenmiş sermayeye sahip. Çoklu dağıtım kanalını benimseyen Sigortayeri, son dönemde özellikle, 'inşaat', 'enerji üretimi, iletimi ve dağıtımı' ve 'yenilenebilir enerji alanında Güneş Enerjisi Santralleri'ne (GES) yönelik sigorta faaliyetleriyle öne çıkıyor. Sigortayeri, Türkiye ile birlikte yakın coğrafyada yer alan ve aralarında Türkmenistan, Gürcistan, Özbekistan, Yemen, Arnavutluk'un da yer aldığı 15 ülkede hizmet veriyor. Şirketin hizmet verdiği ülkeler ağırlıklı olarak Çalık Grubu'nun iş yaptığı ülkeler. Çalık Grubu'nun yatırımlarının yüzde 70'inin yurtdışında olduğunu belirten Tanrıverdi, "Bu durum Çalık Grubu'na ait kurulmuş bir sigorta brokeri olmamız dolayısıyla bizim de ülke dışında iş yapma yeteneğimizi artırıyor. Sözgelimi, Gürcistan'da enerji santralleriyle ilgili ciddi bir portföyümüz oluştu. Çalık Grubu'na ait Arnavutluk ve Kosova'nın en büyük bankası olan BKT Bank, Fiba Holding'in hissedarı olduğu Credit Europe Bank, Romanya, Rusya, Ukrayna, Dubai, Hollanda ve İsviçre'de bulunan bankaların sigorta işlemlerine aracılık ediyoruz. Keza, Çalık Enerji, Özbekistan'da en son doğalgaz dönüşümlü enerji santrali projesine başladı. Bu projenin de iş ortaklarımızla ile birlikte sigortalanmasına katkı yapıyoruz. Çalık Enerji Yemen projesinde ise nakliyat, montaj sigortaları dışında politik şiddet sigortası da yapıyoruz. Bu örnekleri daha da artırmak mümkün" diye konuşuyor.

Hedef ilk 3 içinde yer almak

2016 yılını kârlı bir şekilde tamamlayan Sigortayeri, 100 milyon TL'yi (yaklaşık 25 milyon Euro) aşan prim üretimi ile sektörün ilk yedi oyuncusu arasında yer aldı. Tanrıverdi, beş yıl içinde hedeflerinin 100 milyon Euro (400 milyon TL) prim üretimi gerçekleştirerek ilk üç içinde yer almak olduğunu söylüyor. Sigortayeri, ortaklıklara da sıcak bakıyor. Global networkünden faydalanmak ve mevcut kapasiteyi büyütmek için yabancı bir brokerle ortaklık düşünülebileceğini belirten Tanrıverdi, bununla birlikte Aktif Bank'ın Sigortayeri'nde çoğunluk hisseyi satma planının olmadığını söylüyor. Sigortayeri olarak yurt dışında büyümeyi planladıklarını ifade eden Tanrıverdi,





Fotoğraf sanatına meraklı; gençliğinde bas gitar çaldı

Sigortayeri Genel Müdürü Cüneyt Tanrıverdi, sanatla da çok haşır neşir bir insan. Fotoğraf sanatına çok meraklı olan Tanrıverdi, özellikle yurt dışı seyahatlerinde bol bol fotoğraf çekiyor. Sri Lanka, Brezilya, Güney Avrupa ülkelerinde de fotoğraflar çektiğini dile getiren Tanrıverdi, 2011 yılında Güney Afrika'da katıldığı 'safari'de çektiği bir fotoğrafı da (yukarıki tabloda yer alıyor) Hayatımız Sigortalı okurlarıyla paylaştı. Fotoğrafçılık dışında, müziği de çok sevdiğini ifade eden Tanrıverdi, Türk Sanat Müziği'nden rock müziğe, müziğin her türüne ilgi duyuyor. Tanrıverdi, 1980'lerin 2'inci yarısında Hacettepe Üniversitesi'nde okuduğu yıllarda lise arkadaşlarıyla bir rock grubu kurmuş, grupta da bas gitar çalmış. Bu alanda Tanrıverdi'nin idolü ise Metallica'nın efsane basçısı Cliff Burton.

Arnavutluk ve Dubai gibi Çalık Grubu'nun etkin olduğu bölgelerde kendi ofislerini açmayı planladıklarını belirtti. Tanrıverdi, bunun yanı sıra Arnavutluk gibi yakın gelecekte Avrupa Birliği'ne üye olmaya aday ülkelerde almak istedikleri sigortacılık lisansının da büyüme ve küreselleşme hedefleri arasında yer aldığını iletti.

Kurumsal müşterilere Asron markası ile hizmet verilecek

Tanrıverdi, söyleşimiz sırasında, Sigortayeri ile ilgili birkaç önemli gelişmeyi de bizlerle paylaştı. Tanrıverdi'den öğrendiğimize göre, bireysel ve kurumsal müşteri ayrımına giden Sigortayeri, kurumsal müşterilere bundan böyle Sigortayeri markası ile hizmet vermeyecek. Ağustos ayından itibaren kurumsal firmalara 'ASRON' (Orta Farsça'da sınıf sisteminde savaşçı anlamına gelen) markası ile hizmet verecek olan şirket, yeni marka sayesinde kurumsal müşterilerle ilişkilerini daha da güçlendirmeyi hedefliyor. Tanrıverdi'den aldığımız diğer önemli bilgi de Asron Sigorta'nın oluşturmak istediği 'Global Sigorta Programı' ile ilgili. 2018 yılında başlaması beklenen program, Çalık Grubu şirketlerine ve Sigortayeri'nin kurumsal müşterilerine hizmet verecek. Söz konusu program sayesinde doğrudan uluslararası büyük reasürlere gidilebilecek. Uygun maliyetli, müşteri bazlı özel poliçeler oluşturulabilecek. Tanrıverdi, "Daha şimdiden Asron Sigorta olarak uluslararası reasürans piyasalarına doğrudan entegre olmak üzere girişimlerde bulunuyoruz. Amacımız, bir reasürans brokeri olarak müşterilerimizin risklerine uluslararası piyasalardan alternatifli teminat sağlamak" diyor.

Havuz modeli sektörün büyümesine katkı yapacak

Brokerlik piyasası hakkında da söyleştiğimiz Tanrıverdi, aracılar ve brokerler arasındaki fiyat rekabetinin de tüketici algısını ve güvenini olumsuz yönde etkilediği düşüncesinde. Tanrıverdi, "Rekabetten dolayı müşteriye bir önceki yıla göre daha düşük bir fiyattan iş yapıyorsunuz. Ancak, müşteri 'Geçen yıl şu fiyattan iş yaptın. Bu yıl fiyat neden düşük? Yoksa geçen yıl fazla mı ödedim?' diyebiliyor. Aracılar arasındaki fiyat rekabeti, müşterilerde bir güvensizlik duygusu yaratabiliyor. Halbuki fiyat birden fazla değişkene bağlı" diyor. Türkiye'de yaklaşık 130 tane brokerin faaliyet göstermesine karşın brokerlerin resmi bir liginin olmamasından yakınan Tanrıverdi, "Hangi broker nerede, hangi alanlarda büyümüş, ne tutarda bir prim üretimi gerçekleştirmiş? Bu tür istatistiksel bilgilere, Türkiye Sigorta Birliği'nin resmi internet sitesinden ulaşmak mümkün değil" görüşünü dile getiriyor. Trafik sigortasında 'havuz modelinin de söz konusu branşta, son dönemde yaşanan sıkıntılara bir çözüm sağlamak üzere geliştirilen bir modelleme olduğunu belirten Tanrıverdi, "Modelin, sektörün büyümesinde olumlu yönde etkisi olacağı inancındayım" diye konuşuyor.

Tanrıverdi her Adanalı gibi yemek yemeye çok düşkün

Aslen Adanalı olan Cüneyt Tanrıverdi, her Adanalı gibi yemek yemeğe çok düşkün olduğunu söylüyor. Kebap, et, balık, Çukurova yöresinin acılı yemekleri ve yörenin meşhur 'halka' ve 'şam' tatlısını çok sevdiğini belirten Tanrıverdi, aynı zamanda iyi yemek yaptığını kaydediyor. Hatta kendisinden öğrendiğimize göre, Mutfak Sanatları Akademisi mezunu olan Tanrıverdi, İtalyan mutfağı konusunda da uzman. 20 yıldır hayat ve hayat dışı olmak üzere sigorta sektöründe görev yapan Tanrıverdi, brokerlikte ise yeni. Sigorta şirketi yöneticiliğiyle, brokerliği karşılaştırmasını istediğimiz Tanrıverdi, "Sigortacılık daha stresli. Üretimle birlikte teminat riski ile karşı karşıyasınız. Buna karşılık, brokerliğin de müşteriye doğru tavsiyede bulunma ve memnuniyette sürekliliği sağlama gibi farklı stresleri var" diyor.

Sigortacılık kariyeri 1996'da başladı

Kariyerine, 1996 yılında Commercial Union Hayat Sigorta'da başlayan Cüneyt Tanrıverdi, 2003-2007 yılları arasında Türkiye'nin ilk bireysel emeklilik şirketi olan Ak Emeklilik'te Ülke Satış Direktörü olarak görev yaptı; Ak Emeklilik-Aviva ortaklık sürecinde AvivaSA dönüşümünde rol aldı. 2007 yılında CPP Group Plc Türkiye operasyonunda kurucu Ülke Müdürü olarak görev yapan Tanrıverdi, 2008-2010 yılları tekrar Sabancı Grubu'nda sırasıyla Aksigorta Genel Müdür Yardımcılığı ve AvivaSA Genel Müdür Vekilliği görevlerinde bulundu. Kariyerine, 2010-2012 yılları arasında Ergo Sigorta Grubu'nda Genel Müdür olarak devam eden Tanrıverdi, Sigortayeri'ne katılana kadar Sabancı Holding, Stantone Chase International ve Yeşil Holding bünyesinde satış ve pazarlama alanında çeşitli danışmanlık görevlerinde bulundu. Tanrıverdi, bu süreçte 2013-2016 yılları arasında NN Hayat ve Emeklilik ile ortaklık kurduğu Sigorta Ofisi'nde Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yaptı. Tanrıverdi, Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nde Mayıs 2016'da başladığı Genel Müdürlük görevini sürdürüyor.





turkpandi.com

Yat Trafik Sigortası yaptırdınız mı?

Yat sigortanızdan karşılanmayan rizikolarınız 145 ülkede 370'in üzerinde temsilcilik ile **korumamız altında!**

Sigortanızın teminat limiti artık tekne bedelinizle sınırlı olmak zorunda değil. Mevcut yat sigortanız ile teminat altında olmayan; mürettebat, çevre, üçüncü şahıslar, diğer sabit veya yüzen deniz objeleri ile enkaz kaldırma operasyonlarına karşı sorumluluklarınızı yat trafik sigortanız ile teminat altına alabilirsiniz. Üstelik; yarış teminatınız, idari para cezaları, çevre kirliliğini önleme amaçlı masraflarınız da artık poliçeniz kapsamında.

Türk P ve I Sigorta A.Ş.
Muhittin Üstündağ Cad. No:21
34718 Koşuyolu / İstanbul
T : 0 216 545 0300
F : 0 216 545 0301
Email : info@turkpandi.com

Poliçe ve teklif talepleriniz için lütfen brokerinize ve Türk P&I Sigorta yetkilisine danışınız.

Yuvanızı depremden korumanın vakti gelmedi mi ?

Marmara Bölgesi'nde 1999 yılında yaşanan depremi hala unutmuş değiliz. Gölcük depreminin etkilerini dün gibi hissediyorken, şimdi de Ege Bölgesi sarsılıp duruyor. Yaşanan depremler ise akıllara dayanıklı binalar yapmak ve depremin yıkıcı etkilerine Zorunlu Deprem Sigortası ile güvence sağlamak gerektiğini hatırlatıyor.

ŞERİFE KAYA
serife@sigortamedia.com

Depremin ne zaman, hangi şiddette geleceğini hiçbir zaman bilemiyoruz. 1999'da yaşanan Marmara Depremi'nden bu yana 18 yıl geçmiş olmasına rağmen hala gerekli önlemler alınmıyor ve ne yazık ki kayıplar yaşanıyor. Deprem kuşağında bulunan tüm ülkelerde olduğu gibi, ülkemizde de deprem, sosyal, ekonomik ve psikolojik olmak üzere ciddi etkilere yol açıyor. Depremin yarattığı maddi ve manevi hasarın etkisi çok uzun bir zaman dilimi boyunca sürüyor. Ülkemizde 17 Ağustos 1999'da yaşanan Gölcük Depremi gibi birçok büyük depremde bu acı gerçeği maalesef yaşadık. Enkaz görüntüleri, yardım çağrıları aradan geçen onca yıla rağmen hala gözlerimizin önünde ve kulaklarımızda. Deprem, tüm bu boyutlarıyla yalnızca afet yaşayan bireylerin ya da ailelerin değil tüm ülkeyi etkileyen bir doğa olayı. Üzerinden onca yıl geçmiş olmasına rağmen hala üzerimizden 17 Ağustos depreminin etkilerini atamadık.

Bodrum'da çıkan tsunami tekneleri batırdı

Deprem kendini unutturmuyor. Son zamanlarda Ege Bölgesi'nde yaşanan depremlerle hop oturup hop kalmaya devam ediyoruz. Çanakkale, İzmir, Bodrum ve Datça'da (Muğla) yaşanan depremler panik yaratmaya devam ediyor. 21 Temmuz gecesi Bodrum'da hissedilen deprem 10 santimlik tsunami dalgasına bile neden oldu. Dalgalar sahil kenarındaki otomobilleri sürükledi, tekneleri batırdı.

Gerçekleşen depremler olası bir "Marmara Depremi'ni tekrar yaşayacak mıyız?" sorusunu akıllara getiriyor. Uzmanlar, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) yönetimi ve sigorta şirketleri ise vatandaşı önlem almaları, depreme karşı hazırlıklı olmaları konusunda sürekli uyarıyor. Depreme hazırlıklı olmanın iki yolu var: Depreme dayanıklı binalar yapmak ve depremin yıkıcı etkilerine karşı teminat altına alan Zorunlu Deprem Sigortası'na (ZDS) sahip olmak. Dönemi geldiğinde sigorta poliçesini yenilemeyi de unutmamak gerek.

Türkiye için doğal afet riskleri ilk sırada yer alıyor

2015 yılında dünyada doğal afetler sebebiyle meydana gelen ekonomik kayıpların 46 milyar dolar olduğu biliniyor. Bunun 16 milyar dolarlık kısmı (yaklaşık yüzde 35) sigorta ile karşılandı. Son 10 yılın ortalamasına baktığımızda ise doğal afet kaynaklı ekonomik kayıpların 102 milyar dolar, bunların sigorta ile karşılanan kısmının ise 26 milyar dolar (yüzde 25) olduğu görülüyor. Allianz tarafından yayımlanan 2016 Risk Barometresi Araştırması'na göre ise Türkiye için doğal afet riskleri yüzde 55 ile ilk sırada yer alıyor. Bu verilere baktığımızda afetler nedeniyle oluşan kayıpları karşılamak için sigortanın her zaman gerekli bir araç olduğu gözler önüne seriliyor.

Tsunami zararlarını da karşılıyor

Ülkemizde sigorta şirketleri tarafından DASK adına düzenlenen ZDS poliçesi, depremin ve deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kaymasının meskenlerde doğrudan neden olduğu maddi hasarlara karşı teminat sağlıyor. Bina tamamen ya da kısmi olarak zarar görmüş olsa da teminat kapsamına giriyor.

ZDS poliçesi genel olarak, binanın temelini, ana duvarları, bağımsız bölümleri ayıran ortak duvarları, bahçe



Yangın poliçenize deprem teminatı eklemeyi unutmayın



ARİF AYTEKİN
Allianz Sigorta Genel Müdürü

Türkiye'de halihazırda 20 milyon civarında yapı var, bunların yaklaşık yüzde 70'i ise deprem açısından riskli bölgelerde. Bu yapıların yüzde 30-35'inin depreme dayanıksız olduğu ve dönüştürülmesi gerektiği öngörülüyor. Kentsel dönüşüm çalışmaları hızlanmış olsa da risk altındaki tüm yapıların dönüştürülmesi için 15-20 yıllık bir süre gerekiyor. Kentsel dönüşüm çok kritik olmakla birlikte olası hasarlarda maddi kayıpları ciddi ölçüde azaltacak sigorta konusu da çok önemli. Zira ülke olarak böyle bir afeti en az zararla atlatmamızda sigorta çok önemli bir rol oynayacaktır.

Depremlerin gerçekleşmesini engellemek mümkün değil, ama depremin yaratacağı kayıpları en aza indirmek mümkün. Olası bir yıkıcı deprem sırasında ve sonrasında sigorta şirketleri maddi ve manevi olarak sigortalıların yanında yer alacaktır. Bir deprem durumunda maruz kalınacak riskin büyüklüğü DASK ile koruma altına alınandan çok daha büyük boyutta. Bunun için de vatandaşlara yangın poliçeleri dahilindeki deprem teminatlarını satın alarak mallarının tamamını güvence altına almalarını öneririm. Halihazırda bu ürünler için de deprem fiyatları tıpkı DASK için olduğu gibi devlet tarafından belirlenen standart bir tarife üzerinden belirleniyor.

Allianz Türkiye olarak geliştirdiğimiz analiz yöntemlerini kullanarak sigortaladığımız konut binaları ve endüstriyel tesis binaları için detaylı deprem risk analiz çalışmaları yürütüyoruz. Elde ettiğimiz tüm bu verileri kullanarak sigortaladığımız riskleri, dijital bir risk haritası üzerinden takip etmeye başladık. Bu sistemimizi, yeni gelen verilerle sürekli olarak güncel tutmaya çalışıyoruz. Bununla birlikte, sigortaladığımız riskleri çok yüksek bir olasılık seviyesinde, 500 yılda bir gerçekleşebilecek büyüklükte bir depremin yaratacağı zararı kapsayabilecek düzeyde bir reasürans koruması altına alıyoruz. Böylece sigortalılarımızın mallarına bir deprem neticesinde gelebilecek zararı her koşulda tazmin edebilecek bir güvence sağlamayı garanti ediyoruz.



duvarlarını, istinat duvarlarını, tavan ve tabanları, merdivenleri, asansörleri, sahanlıkları, koridorları, çatıları, bacaları, yapının bunlara benzer nitelikteki tamamlayıcı bölümlerini güvenceye alıyor.

Hangi yapılar teminat altında?

Deprem sigortası genel anlamıyla, belediye sınırları içinde kalan meskenlere yönelik teminat sunuyor. 6305 sayılı Afet Sigortaları Kanunu gereğince, tapuya kayıtlı ve özel mülkiyete tabi taşınmazlar üzerinde mesken olarak inşa edilmiş binalar, 634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu kapsamındaki bağımsız bölümler, bu binaların içinde yer alan ve ticarethane, büro ve benzeri amaçlarla kullanılan bağımsız bölümler, doğal afetler nedeniyle devlet tarafından yaptırılan veya verilen kredi ile yapılan meskenler güvence altına alınıyor. Zorunlu Deprem Sigortası ayrıca, kat irtifakı tesis edilmiş binalar, tapuda henüz cins tashihi yapılmamış ve tapu kütüğünde vasfı "arsa gibi" olarak görünen binalar ile tapu tahsisi henüz yapılmamış kooperatif evlerine de teminat veriyor. Köy yerleşimleri sigorta kapsamı dışında yer alıyor. Ancak, köylerde bulunan yapılar için istendiği takdirde "İhtiyari Deprem Sigortası" yaptırılabiliyor.

Aman dikkat!

Sigortayı güvenilir kanallardan yaptırmak gerektiğini üzerine basarak söylemek isteriz. Çünkü sahte deprem poliçeleri, vatandaşın sonradan mağduriyet yaşamasına neden olabiliyor. Deprem poliçelerinin üzerinde DASK logosu, seri numarası ve zemininde mavi renkte DASK filigranının bulunması gerekiyor. Poliçenin geçerli olup olmadığının kontrolü, www.dask.gov.tr internet sitesinden ad-soyad, poliçe numarası girilerek yapılabiliyor. Ayrıca poliçeler düzenlendiğinde sigortalılara poliçenin düzenlendiğine dair SMS gönderiliyor.

9 bin konut depreme karşı sigortasız

DASK'ın verilerine göre, farklı tehlike bölgelerinde yer alsalar da tüm bölgeler zorunlu deprem sigortası kapsamında yer alıyor. Yürürlükteki deprem sigortası poliçelerinin dağılımında sigortalı konut oranının en yüksek olduğu bölge Marmara Bölgesi. Yüzde 55 sigortalılık oranına sahip Marmara Bölgesi'ni, yüzde 44 ile İç Anadolu, yüzde 43 ile Ege, yüzde 38 ile Akdeniz, yüzde 36 ile Karadeniz, yüzde 35 ile Doğu Anadolu ve yüzde 32 ile Güney Doğu Anadolu bölgeleri takip ediyor. Erzincan ve Van gibi büyük depremlerin yaşandığı illerimizin de içinde yer aldığı, deprem riskinin yüksek olduğu bölgelerde sigortalılık oranının halen yüzde 30'lar seviyesinde olduğu görülüyor.

COĞRAFİ BÖLGE	KONUT SAYISI	SİGORTALI KONUT SAYISI	SİGORTALILIK ORANI (%)
MARMARA	6.014.550	3.318.690	55,20
İÇ ANADOLU	3.332.500	1.463.949	43,90
EGE	2.616.350	1.118.713	42,80
AKDENİZ	2.236.030	855.597	38,30
KARADENİZ	1.693.780	620.595	36,60
GÜNEYDOĞU ANADOLU	991.460	319.646	32,20
DOĞU ANADOLU	777.020	273.432	35,20
TOPLAM	**17.661.690**	**7.970.622**	**45,10**

Çocuk ve gençleri bilgilendirici faaliyetler sürdürüyoruz



NİHAT KIRMIZI
Doğa Sigorta CEO'su

Jeopolitik konumunun bir yansıması olarak fay hatları üzerinde yer alan Türkiye'de, konut sayısı ve Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) poliçe sayısı arasındaki tutarsızlık nedeniyle tehlike sinyalleri çalıyor. Var olan konut adetine göre sigortalılık oranı yüzde 44.80. Özellikle Marmara fayında yaşanan gerilimler nedeniyle karşılaşılması olası deprem büyüklüğü 7.4 civarında hesaplanıyor. Bu, binlerce hasarlı ev, yıkılan yollar, altyapı sorunları, çeşitli türde iletim hatlarının hasarlanması demektir. Konuya ilişkin toplumsal farkındalık yaratmanın biz sektör oyuncularının görevi olduğunu düşünüyoruz. Biz de bu görevimizi yerine getirmek amaçlı bilgilendirme ve tanıtım faaliyetleri sürdürüyoruz.

Fay hatlarının geçiş noktasında yer alan Türkiye'de deprem gerçeği konunun uzmanları tarafından sıklıkla hatırlatılmasına rağmen, konuya ilişkin etkili farkındalık yaratılamıyor. Dolayısıyla yaşanan depremler ciddi can kaybının yanı sıra, yüz binlerce hasarlı binaların oluşmasına sebep oluyor. Deprem afeti sonrasında meydana gelen kayıpları azaltmayı ve maddi anlamda olabildiğince telafi etmeyi amaçlayan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 2000 yılından beri depremin konutlarda yaratacağı tahribata karşı güven sunuyor. Devlet tarafından DASK aracılığıyla topluma sunulan bir sigorta güvencesi olan ZDS, bu güçlü konumuna rağmen toplum tarafından yeterince rağbet görmüyor.

Şirket olarak DASK konusunda etkili bir toplumsal farkındalık yaratmayı bir görev olarak benimsedik. Bu konuda özellikle çocuklar ve gençlerin bilinçlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Okullarımızda zaman zaman bu yönde çalışmalar yapılıyor. Ama bu konuyu sadece devletten beklememek gerekiyor. Biz sektör temsilcilerinin de sürece dahil olarak toplumu yönlendirmesi gerekiyor. Doğa Sigorta olarak, doğal afet ve bu afetlere karşı alınacak önlemler ve sigorta bilinci konusunda toplumumuzu bilgilendiriyoruz. Özellikle çocuklar ve gençlere yönelik bilgilendirici faaliyetler sürdürüyoruz.

Hızlı, ekonomik, profesyonel!

RS Repair Systems
Renew Solutions
Radiator Services

TÜRKİYE'DE EN YAYGIN HİZMET AĞI

MiNi ONARIM HiZMETi
MOBiL PARÇA ONARIM HiZMETi
HASAR ONARIM HiZMETi

WR "Windshield Repair"
Ön Cam Onarımı

IR "Interior Repair"
İç Döşeme Onarımı

PDR "Paintless Dent Repair"
Boyasız Göçük Düzeltme

SR "Stain Removal"
Leke Çıkarma

DR "Dent Repair"
Boya Hasarlı Kaporta Göçük Düzeltme

PR "Paint Repair"
Boya Onarımı (Mini Yama)

BR "Bumper Repair"
Plastik Tampon Onarımı

MOBiL, PLASTiK ve ALÜMiNYUM ONARIM
ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİ



MiNi ONARIM ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİ



K.K.T.C.



444 40 77
www.rsservis.com.tr

Vatandaş, otomobiline gösterdiği hassasiyeti konutu için göstermiyor



CENK TABAKOĞLU

Unico Sigorta
Genel Müdürü

Deprem açısından riskli olarak değerlendirilen ülkemizde 2017 yılı içerisinde çeşitli depremler yaşandı. En son Ege Denizi'nde gerçekleşen ve ülkemizde de yoğun olarak hissedilen depremde tecrübe ettiğimiz üzere deprem ihmal edilmemesi ve önlem alınması gereken bir risk. Bu konuda özellikle 1999 depremi sonrasında farkındalığın arttığını söylemek mümkün. Kamunun da bu konudaki gayretleriyle birlikte depremle ilgili bilincin artırılmasında başarılı adımlar atıldı. Bununla birlikte hala tam olarak istenen noktaya geldiğimizi söylemek zor. Vatandaşlarımızın otomobili ile ilgili gösterdiği hassasiyeti bu konuda göstermediğini görebiliyoruz. Alınması gereken diğer birçok önlemin yanında Zorunlu Deprem Sigortası deprem nedeniyle uğranılabilecek maddi zararlara karşı teminat sağlayan önemli bir güvence.

Deprem sigortasında tazminattan yararlanmak için binanın tamamen hasarlanmış olması gerekmiyor, kısmi zararlar nedeniyle de tazminat alabilmek mümkün. Poliçe ile sağlanan teminat limiti sigortalanacak konutun büyüklüğüne ve yapı tarzına göre belirlenmekle birlikte azami bir limit bulunmakta. Bu limitin üzerindeki bedel için İhtiyari Deprem Sigortası almak gerekiyor. Bu yüzden olası bir hasar anında tam olarak tazminat alabilmek için İhtiyari Deprem Sigortası'nın da ihmal edilmemesi önemli. Bunun yanında Zorunlu Deprem Sigortası'nın sadece binaya teminat verdiğini de unutmamak gerek. Sigortalı bina içerisindeki eşyalar için ayrıca ihtiyari sigorta ile yangın ve diğer risklere karşı güvence temin edilmesi önemli.



Depremde işleriniz aksarsa…

Maalesef depremler, sadece binaların yıkılmasına sebebiyet vermiyor. Bu afet aynı zamanda işlerin durmasına da neden oluyor. Kuraklık, sel, deprem gibi risklere karşı ise parametrik sigortalar çare oluyor. Parametrik sigortalar fiziki hasar olmasa da iş kaybı mağduriyetini geçici olarak gideriyor, sigortalının yaşayabileceği finansal kayıpları azaltıyor.



Sigorta yaptırmayan konut kredisi çekemiyor

Elektrik ve su aboneliği alırken, tapu işlemleri sırasında ve konut kredisi çekerken vatandaşa deprem sigortası yaptırmasının zorunlu olduğu söyleniyor. Deprem sigortası yaptırmayan kişilerin işlemleri gerçekleştirilmiyor. Bu düzenleme ile zorunlu deprem sigortalı konut sayısında ciddi bir artış yaşandığı söylenebilir. DASK'tan edinilen bilgilere göre, DASK'ın olası bir deprem durumunda hasar ödemesi yükümlülüklerini yerine getirecek seviyede kaynağı bulunuyor. DASK'ın kurulduğu günden bu yana yaptığı hasar ödemesi miktarı 2017 itibarıyla 173 milyon TL'nin üzerine çıktı.

Büyüklüğü 4.0'ın üzerinde 100'den fazla deprem yaşandı

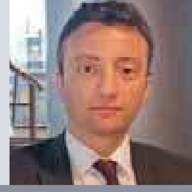
Bu yıl Ege Bölgesi çok sık sallandı diyebiliriz. Son olarak Muğla'da yaşanan 6.3 büyüklüğündeki deprem yine yürekleri ağızlara getirdi. 21 Temmuz gecesi yaşanan 6.3 şiddetindeki deprem büyük panik yarattı. Depremin etkili olduğu Bodrum ve Datça'da can kaybı yaşanmadı ama vatandaşlar ve turistler geceyi sokaklarda, plajda ya da otellerde havuz başında geçirdi. Deprem, Muğla'dan önce Ege'de birçok kentte uğradı. Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı'nın (AFAD) resmi internet sitesinden öğrendiğimiz bilgilere göre, 2017'de 4.0 ve üzeri büyüklüğünde 100'ün üstünde deprem meydana geldi. Büyük Marmara depreminin yıldönümüne birkaç ay kala 4.0 ve üzeri büyüklükte deprem yaşayan iller şöyle oldu: Bodrum (Muğla), Datça (Muğla), Saruhanlı (Manisa), Şehzadeler (Manisa), Karaburun (İzmir).



Deprem sigortası yaptırırken bunlara dikkat!

Zorunlu deprem sigortası yaptırmak için gerekli bilgi ve belgeler şunlar:
▼ Sigortalının; adı, adresi, telefonu, cep telefonu, TC kimlik numarası, vergi kimlik numarası (tüzel kişiler için).
▼ Sigortalanacak binanın; açık adresi, tapu bilgileri, inşa yılı, yapı tarzı, toplam kat sayısı, hasar durumu.
▼ Meskenin (dairenin); brüt yüzölçümü (metrekare), kullanım şekli.

Deprem, gündem dışı olduğunda sigortaya ilgi azalıyor



YALÇIN ÖNDER SARIKAYA

Güneş Sigorta Oto Dışı Sigortalar Müdürü

Bu sene depremleri sıklıkla duyduğumuz ve yaşadığımız bir yıl oluyor maalesef... Depremle ilgili haberleri duyduğumuzda aklımıza gelen bir sigorta "Deprem Sigortası". İstatistiksel olarak bakıldığında da deprem hadiseleri sonucunda zorunlu deprem sigortası yaptırılma oranlarında kayda değer artışlar görülmekte. Ancak konu gündem dışı olmaya başladıkça zamanla bu ilgi tekrar azalıyor. Türkiye herkesin kabul ettiği gibi bir deprem ülkesi ve ne zaman, nerede, ne şiddette deprem olacağını bilmek ve tahmin etmek de imkânsız. Bu nedenle sadece deprem hadiselerinden sonra değil, yaşamımızın tüm dönemlerinde depreme hazırlıklı olmayı ve depremle yaşamayı öğrenmeliyiz. Sigorta kavramı da güvenli bir gelecek için mutlaka yapılacaklar listemizde en üst sıralarda olmalıdır.

Deprem hadiseleri neticesinde yaşamın tekrar kaldığı yerden devam etmesi, bireylerin hızlı bir şekilde kayıplarını yerine koyması ve diğer taraftan devlet ekonomisinin bu tip olaylardan en az seviyede etkilenmesi adına sigorta büyük önem taşıyor. Son yıllarda sigorta bilincinin artması ve bazı kamu işlemlerinde deprem poliçesi zorunlu olmasına rağmen, sigortalı konut sayısı halen olması gerekenin çok altında. Büyük deprem riski taşıyan İstanbul'da, son dönemde irili ufaklı deprem olayları yaşanan İzmir'de ve daha önce büyük bir deprem yaşayan Kocaeli'de bile sigortalılık oranı yüzde 50 civarında. Bu oranların en kısa sürede çok daha üst seviyelere çıkması gerekiyor. Bunu başarabilmek içinse, sigorta sektörüyle beraber toplumun tüm kesimlerine büyük görev düşüyor.

Deprem sigortası ile kişiler ev bedeli kadar tazminat alabilir



MÜGE BÜYÜKKARAKAŞ

Mapfre Sigorta Konut Sigortaları Servis Yöneticisi

Ülkemizdeki sigortalılık oranlarına baktığımız zaman vatandaş olarak depreme karşı yeterince bilinçli davranmadığımız ortaya çıkıyor. Mal güvenliğimizi korumak adına zorunlu deprem poliçelerimizi yaptırmaya öncelik vermemiz gerekiyor. Yaşadığımız depremler sigorta bilincinin ve buna bağlı olarak DASK poliçe sayılarının artmasına önemli katkılarda bulundu. Ancak halen olması gereken noktada değiliz. DASK verilerine göre şu anda Türkiye'de sigortalılık oranı yüzde 45.10, yürürlükteki poliçe sayısı ise 7.9 milyon adet. Deprem sigortaları konusunda daha fazla farkındalık yaratılmasıyla sigortalılık oranlarının da olması gereken noktaya ulaşacaktır.

Zorunlu Deprem Sigortası ile kişiler cüzi miktarda bir ödeme karşılığında kötü günde, ev bedeli kadar bir tazminat alabilir ve bu sayede yaşamını aynı şekilde sürdürebilir. Poliçe, depremin doğrudan neden olacağı maddi zararların yanı sıra deprem sonucu ortaya çıkabilecek yangın, infilak, yer kayması veya tsunaminin yaratacağı zararları da teminat altına alıyor. Bu anlamda herhangi bir zorunluluk olmasa bile, tüm daire sahiplerinin ve konut olarak kullanılan binalardaki ticarethanelerin zorunlu deprem poliçelerini yaptırmaları, olası bir deprem karşısında zor durumda kalmamak adına önem arz ediyor.

Mapfre Sigorta olarak DASK konusunda etkili bir toplumsal farkındalık yaratmanın çok önemli olduğunu düşünüyor, özellikle çocuklar ve gençler başta olmak üzere toplumun bilinçlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Çünkü önlenmesi mümkün olmayan bu doğal afetler sonrasında normal hayata dönmek için sigorta sektörünün desteği büyük önem taşıyor. Yüksek ekonomik kayıplar ve bina hasar maliyetleri de sigorta yaptırarak tedbir almanın gerekliliğini gösteriyor. Bu kayıpların önüne geçmenin tek yolu farkındalık oluşturmak...





Bahar Deryalı / 30 yaşında - Makyöz

Sigortayı zorunlu tutmak hoş değil

Ülkemizdeki mevcut konjonktürde paramızı nasıl değerlendireceğimiz konusunda tabiri caizse kırk kere düşünerek hareket ediyoruz. Bence deprem sigortası oldukça önemli ve yapılması gereken bir sigorta, ancak zorunlu tutulması hoş değil. Zorunlu olmasındansa, insanlara çok güzel ve etkileyici bir şekilde anlatarak teşvik etmek sanki daha iyi olabilir. Çünkü biz millet olarak rahat bırakılmayı seven, zorunlu bir konu varsa inadına onu yapmayan bir milletiz. Bu anlamda zorunlu olma hali bize göre değil.



Süleyman Türk / 29 - Model

Sigorta yaptırmak hayati öneme sahip

Yaşanan 1999 depreminden sonra sigortanın önemi çok daha arttı. İnsanlarımızın o acı günleri nasıl unutabildiklerine inanamıyorum. Dünyanın her yerinde deprem oluyor. Ancak ülkemizde yapıların ne kadar dayanıklı olduğu tartışılır. Bu yüzden kendimizi ve sevdiklerimizi korumak amaçlı deprem sigortası yaptırmak hayati öneme sahip. Bizim insanımız maalesef bir konuda zorunluluk olmadıkça hareket etmiyor bu yüzden devletimizin bu sigortayı zorunlu koşması da bence gayet yerinde bir hareket.



Karim Ünaldı (32) – Kuaför

İki gün sonra büyük bir depremin gerçekleşmeyeceği ne malum?

Gündelik hayatta nelere para vermiyoruz ki? Şöyle sadece 30 saniye düşündüğümüzde aklımıza birçok gereksiz harcamamız geliyor. Bence bu harcamaları yaparken, gerçekten bizim için önemli olan konulardaki harcamaları da göz ardı etmememiz lazım. Mazallah iki gün sonra çok büyük bir depremin gerçekleşmeyeceğinin garantisi var mı? Bu sorunun cevabı tabii ki de hayır. Ancak neden ona göre davranmıyoruz inanılır gibi değil. Ben yaptırdım ve etrafımda kim varsa yaptırmaları gerektiğini söylüyorum, üzerime düşen görevi gerçekleştiriyorum.



Fatma Dursun / 25 yaşında – Halkla İlişkiler Uzmanı

Poliçe primini pahalı buluyorum

DAKS hakkında, gerek sosyal medya gerekse kitle iletişim araçlarından bilgi sahibi oluyoruz. Ancak ben zorunlu olmasa deprem sigortası yaptırma taraftarı değildim. Öğrencilik hayatım yeni bitti ve şu anda çok yüklü miktarlarda para kazanmıyorum. Paramı harcamak için daha çok önem verdiğim konular var ve bunlardan birisi deprem sigortası kesinlikle değil. Ancak kısa süre önce şehir değişikliği yaşadım ve yeni evime çıkarken yaptırmak zorunda kaldım.



Yaşar Çınar / 40 - Garson

Ailemin güvenliği her şeyden önce gelir

Söz konusu aile olunca akan sular duruyor. Hayatımızda bir dakika ötesini bile göremiyorken geleceğimiz ile alakalı kararları çok doğru vermemiz gerekli. Ben ailesine oldukça düşkün bir baba, bir eş olarak zorunlu deprem sigortamı yaptırdım. Eğer zorunlu olmasaydı yine de yaptırırdım. Özellikle içinde günümüzde kimse kimseye kefil dahi olmazken, olası bir kötü senaryoda kimseye muhtaç olmak istemem. O yüzden sigortamı yaptırdım.

Mobil Kaza Tutanağı


FOTOĞRAF
ÇEKİN


KAZAYI
ANLATIN
(VİDEO/SESLİ/YAZILI)


KAZAYI
CANLANDIRIN


İMZALAYIN
GÖNDERİN



KÂĞIT YOK KALEM YOK FOTOKOPİ YOK TRAFİKTE BEKLEMEK YOK



Sadece 5 dakikada kolayca tutanak doldurun; sigorta şirketinize anında bildirim sayesinde, işlemleriniz, 14 günde değil 2 günde sonuçlansın!





UYGULAMAYI İNDİRMEK İÇİN KODU OKUTUN

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi
sbm.org.tr

Her 10 evden 5'i deprem güvencesinde

"Tüm konutlar sigortalanana dek çalışacağız"

Depremle mücadeleye depremden önce başlanması gerektiğini belirten DASK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kayacı, "Günümüzde her 10 evden 5'i deprem sigortası ile güvenceye alınmış durumda. Ama bizim hedefimiz, tüm konutların depreme karşı teminat altına alınmasıdır" dedi.

Murat Kayacı

Deprem, tüm bu boyutlarıyla yalnızca afet yaşayan bireyleri ya da aileleri değil, tüm ülkeyi etkileyen bir doğa olayı. Toplum olarak herkesin üzerine düşen görev ise bu gerçeği kabullenmek ve her daim depreme, depremin yıkıcı etkilerine hazırlıklı olmak. Söz konusu hazırlığın iki önemli bacağı var: Depreme dayanıklı binalar ve konutları depremin yıkıcı etkilerine karşı teminat altına alan Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS). Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kayacı, vatandaşı dayanıklı binaları tercih etme ve Zorunlu Deprem Sigortası yaptırma konusunda uyarıyor.

Kayacı, "Her iki alanda da yıldan yıla büyüyen bir bilinçlenme ve uygulama birikimi söz konusu. Kentsel dönüşüm politikalarından geleceğin inşaat mühendislerinin deprem gerçeğine göre yetiştirilmesine kadar geniş kapsamlı bir alanda depreme dayanıklı bina bilincinin arttığını, bu alandaki mevzuatın güçlendiğini memnuniyetle gözlemliyoruz. Zorunlu Deprem Sigortası tarafında yıldan yıla artan bir sigortalılık oranı bulunuyor. Fakat elbette bu süreçte daha almamız gereken uzun bir yol olduğunu da kabul etmemiz gerekiyor. Halihazırda yüzde 45 olan deprem sigortalılık oranını artırmak ve nihayetinde Türkiye'deki tüm konutların depreme karşı teminat altına alınması, kurum olarak en önemli hedefimiz" dedi.

Her 10 evden 5'i deprem sigortalı

17 Ağustos Gölcük depreminin yaşandığı tarihte ülkemizde yalnızca 500 bin civarında deprem teminatlı konut olduğunu ifade eden Kayacı, 2013'te yüzde 34 olan sigortalılık oranının 2014'te yüzde 39, 2015'te yüzde 41, 2016'da yüzde 43, içinde bulunduğumuz yılda ise yüzde 45'ler seviyelerine geldiğini açıkladı. "Günümüzde her 10 evden 5'inin deprem sigortası ile teminat altında olduğunu söyleyen Kayacı, "Elbette hedefimiz, tüm konutların depreme karşı teminat altına alınmasıdır" diye ekledi.

Türkiye'de deprem konusunda riskli bölgeler olsa da tüm bölgelerin ZDS kapsamında olduğunu belirten Kayacı, depreme karşı sigortalanan bölgelerin başında Marmara'nın geldiğini ifade etti. Kayacı, Marmara Bölgesi'ni İç Anadolu, Ege, Akdeniz, Karadeniz Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin takip ettiğini açıkladı. Kayacı, depremler sonrasında poliçe yaptırma ya da yenileme oranlarında artış yaşandığını da sözlerine ekledi.

DASK, neler yapıyor?

Depremle mücadeleye depremden önce başlanması gerektiğinin altını çizen Kayacı, sigortanın bu mücadelenin çok önemli bir parçası olduğunu belirtti. Türkiye'nin bu alanda büyük bir mesafe kaydettiğini söyleyen Kayacı, şöyle konuştu: "Afetler nedeniyle oluşan kayıpları karşılamak için sigorta her zaman gerekli bir araç. Depremin evlere verdiği tüm

YILLARA GÖRE HASAR ÖDEMELERİ

YIL	DEPREM SAYISI	DOSYA SAYISI	ÖDEME (TL)
2000-2010*	315	11.184	21.185.387
2011	42	7.891	141.476.402
2012	56	1.665	5.671.838
2013	23	174	765.405
2014	37	816	2.220.802
2015	32	291	946.367
2016	25	189	863.462
2017**	14	128	737.504
TOPLAM	**544**	**22.338**	**173.867.167**

* 11 yıllık verileri kapsar. ** 12 Temmuz 2017 tarihi itibarıyla.

zararları sigortadan karşılamak için nihai hedef, tüm konutları sigortalamak olmalı. Tüm çalışmalarımızı 'Depreme hazır bir Türkiye' için sürdürmeyi hedefliyoruz."

DASK olarak sigortalılık oranlarının artması adına toplumumuzun farklı kesimlerine yönelik, çok çeşitli mecraları kullanarak, hem ulusal hem de yerel ölçekte pek çok bilinçlendirme ve tanıtım projesini hayata geçirdiklerini açıklayan Kayacı, "Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor", "Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması", "DASK Anadolu Buluşmaları" gibi etkinliklerle deprem ve sigorta bilinci konusunda farkındalık oluşturduklarını belirtti. Bu bilincin günden güne arttığını ifade eden Kayacı, "DASK olarak kâr amacı gütmeyen ve faaliyetlerinin merkezine bilinçlendirmeyi almış bir kurumuz. Dolayısıyla toplumun farklı kesimlerine yönelik, çok çeşitli mecraları kullanarak hem ulusal hem de yerel ölçekte pek çok bilinçlendirme ve tanıtım projesini hayata geçirmeyi sürdüreceğiz" dedi.

Afet Sigortaları Yasası sigortalılığı artırdı

Afet Sigortaları Yasası ile birlikte konut kredisi ve tapu işlemlerine ek olarak elektrik ve su aboneliği işlemlerinde de ZDS aranmasının poliçe artışına önemli katkı sağladığını söyleyen Kayacı, "Yasanın yürürlüğe girmesi DASK'ın sistemine 2,7 milyon yeni poliçe kazandırdı. Sisteme gelen bu poliçelerin yenilenmesi bizim için önemli. Bu nedenle poliçe yenilemeleri konusunda poliçe sahiplerine SMS göndererek hatırlatma yapıyoruz" diye konuştu.

DASK ve sigortalılar arasındaki iletişim güçleniyor

Büyük bir deprem durumunda sigortalıların hasarlarını daha hızlı ve daha doğru şekilde karşılayabilme amacıyla başlatılan Afet Yönetim Projesi için güçlü bir bilgi teknolojisi altyapısı kurulduğunu açıklayan Kayacı, şöyle devam etti: "Bu bilgi teknoloji altyapısını en etkin şekilde kullanacak insan kaynağı ve organizasyon yapısını oluşturuyoruz. Proje sayesinde poliçe üretiminden hasar ödemesine kadar Zorunlu Deprem Sigortası'nın bütün süreçlerini daha hızlı ve etkin bir şekilde yönetip raporlama imkânımız olacak. Afet Yönetimi Projesi'nin en önemli getirilerinden birisi de internet üzerinden veya telefon aracılığı ile sigortalılara 7 gün 24 saat ulaşabileceğimiz sistemi hayata geçirmemiz olacak. Bu sayede DASK ve poliçe sahipleri arasında anında ve doğrudan iletişim kanalı tesis edilecek."

DASK'ın ödediği tazminat 173 milyon TL'yi aştı

DASK'ın olası bir deprem durumunda hasar ödemesi yükümlülüklerini yerine getirecek seviyede kaynağı bulunduğunu söyleyen Murat Kayacı, kuruldukları günden bu yana yapılan hasar ödemesi miktarının 173 milyon TL'nin üzerinde olduğunu açıkladı. DASK'ın tek bir deprem için sahip olduğu 15 milyar TL'lik ödeme gücü bulunduğunu kaydeden Kayacı, bu ödeme kapasitesi sayesinde hasar ödemelerinin çok hızlı bir şekilde tamamlanabildiğini belirtti. Kayacı, "DASK'ın bu kapasitesinin en iyi görülebildiği örneklerden biri de 2011'de gerçekleşen Van Depremi oldu. Depremden sonra iki hafta gibi kısa bir sürede hasar ödemelerine başlandı. Depremin olduğu dönemde yüzde 9 sigortalılık oranına sahip ilde 123 milyon TL hasar ödemesi yapıldı" açıklamasında bulundu.



Poliçe aşamasında nelere dikkat etmeli?

Herkesin deprem sigortası ile güvence sağlaması gerektiğini ifade eden Murat Kayacı, poliçe aşamasında dikkat edilmesi gerekenler konusunda tüketicileri uyardı:

- ▼ Mutlaka Zorunlu Deprem Sigorta yaptırın. Poliçeler düzenlendiğinde sigortalılara poliçenin düzenlendiğine dair SMS gönderiliyor.
- ▼ Poliçe aşamasında iletişim bilgilerini doğru ve eksiksiz bir şekilde paylaşın.
- ▼ Olası bir depremde, hasarın tam alınabilmesi için meskenin brüt yüzölçümü, yapı tipi ve hasar durumunu beyan edin.
- ▼ Poliçenizi senesi dolduğunda mutlaka yenileyin. Yenilemeyi zamanında yapanlar, yenileme indirimi de kazanıyor.
- ▼ www.dask.gov.tr üzerinden ikamet ettiğiniz konutun tipine göre ödeyeceğiniz sigorta primini tahmini olarak hesaplayabilirsiniz.

Dünya DASK'ı model alıyor

DASK'ın 8 milyon konuta Zorunlu Deprem Sigortası güvencesi sağladığını belirten Murat Kayacı, poliçe adedi, reasürans programı büyüklüğü, sigorta yaygınlık oranı, fon büyüklüğü ve teknolojik altyapı gibi özellikleriyle doğal afet havuzları açısından diğer ülkeler nezdinde DASK'ın bir model olarak kabul edildiğini belirtti. Kayacı, "Son yıllarda başta Pakistan, İran, Güney Kore, Kazakistan, Meksika, gibi ülkeler olmak üzere birçok ülke ve bölgeden DASK'ı anlamak için gelen taleplere yanıt verdik. Sahip olduğumuz teknik yetkinlik ve sergilediğimiz başarılarla uluslararası seminer, konferans ve toplantılara katılarak deneyimlerimizi paylaşıyoruz" diye konuştu.

Deprem öncesi alınacak tedbirler

- Deprem ile ilgili bildiklerinizi, nasıl önlem alınacağını aileniz ve arkadaşlarınızla sürekli konuşun. Deprem ile ilgili bilgilenmek hem korkuyu azaltır hem de paniğin önüne geçer.

- Deprem öncesinde, sırasında ve sonrasında neler yapabileceğinize dair bir aile toplantısı gerçekleştirin.



- Mutlaka bir "Hayata Devam Çantası" hazırlayın. Çantayı altı ayda bir gözden geçirin ve pil, ilaç, su ve yiyecekleri yenileyin.

Hayata Devam Çantası'na şu malzemeleri koyabilirsiniz:

◆ İçme suyu ◆ Dayanıklı yiyecekler ◆ İlk yardım seti ◆ Battaniye ◆ Yedek giysi ◆ Pilli radyo ◆ Yedek pil ◆ El feneri ◆ Düdük ◆ Kibrit/çakmak ◆ İlaçlar ◆ Nakit para ◆ Kalem – kâğıt ◆ Çok amaçlı çakı ◆ Tuvalet kâğıdı ◆ Tuvalet atıkları için naylon poşetler ◆ Önemli telefon numaraları ◆ Değerli eşyalar ◆ Sigorta poliçeleri ◆ Kontratlar



- Bulunduğunuz mekânlarda tehlikeli olabilecek yerleri önceden tespit edin. Bunları belirlemek, deprem anında zor durumda kalmanızı engeller.



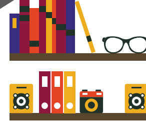
- Gece siz yataktayken gerçekleşebilecek bir depremin sonrasında çıkış yolunu aramak ve bu esnada ayak ve elleri korumak gerekebilir. Yatağın yanında fener, ayakkabı, sağlam terlik ve iş eldiveni bulundurun.

- Deprem, yakınlarınızdan ayrı olduğunuz bir anda meydana gelirse, nerede ve nasıl buluşacağınızı saptayın.



- Olağan çıkış yollarının yanı sıra pencereler ve arka kapılar gibi diğer çıkış yollarını da tespit edin. Bu tespit, deprem anında yaşamsal çözüm olabilir.

- Güvenli olabilmesi için seçeceğiniz yerin çöküp, kapanıp, tutunmaya uygun olmasına dikkat edin.

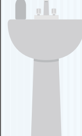


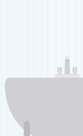


- Duvara sabitlenmiş mobilyaların deprem sırasında kapaklarının açılmaması ve kaçışınıza engel olmaması için koruyucu kilit takarak önlem alın.

- Yangına ve gaz zehirlenmelerine karşı ısıtıcıları ve varsa borularını sabitleyin.

- Zehirli, yanıcı veya parlayıcı özellikteki tehlikeli maddelerin kontrolünü ve güvenli şekilde saklanmasını sağlayın.

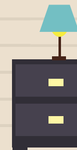






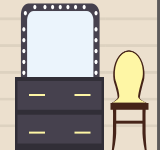
- Pencere önündeki yatak ve mobilyalarınızın yerlerini değiştirin.

- Pencerelerde dayanıklı camlar kullanın ve/veya kalın perdeleri kapalı tutun.





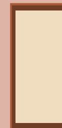




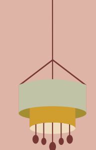
- Olası kayıplarınızı karşılayabilmek için evinizi, iş yerinizi ve eşyalarınızı, kendinizi ve ailenizi sigorta ettirin.

- Mutfağın yakınında en azından bir yangın söndürücü bulundurun ve bu 6 kg'lık yangın söndürücü ölçüsünden daha küçük olmasın ki ateş üzerine 10 saniye boyunca devamlı püskürtmenize yetebilsin.





- Çerçeveli resimler veya aynalar gibi duvara asılı duran eşyaları, raf ve tezgahlar üzerinde duran elektronik cihazları güvenli bir şekilde sabitleyin. Yere düşen camlar kırılır ki, bu da deprem sonrası ayak kesiklerinin başlıca nedenidir.



- Evinizde tam koruma olması için, bir tane pille çalışan bir tane de elektrik sistemine bağlı duman detektörü taktırın. Tavan vantilatörünü ve aydınlatma elemanlarını tavana sağlam şekilde sabitleyin.



- Yer, isim, adres ve telefon numarası bilgilerinizi daima üzerinizde bulundurun.

- Bulunduğunuz mahallede bir afetten sonra sağlık, barınma, güvenlik gibi konularda hizmet alabileceğiniz noktaları öğrenin.

- Yaşam alanlarınızı tanıyın. Binanızın yönetmeliklere uygun yapılıp yapılmamış olduğunu kontrol ettirin.

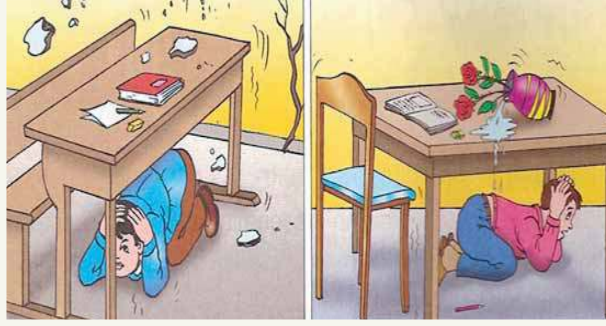
- Deprem sonrasında evinize dönmenizi engelleyecek hasar durumlarında, yaşamınızı devam ettirebilmek için gereken belgeleri önceden tespit edip kopyalarını hazırlayın.

- Unutmayın deprem yaşadığınız yeri vurmadan önce ne kadar fazla hazırlık yaparsanız o kadar az hasarla karşılaşırsınız.

Deprem anında bunlara dikkat!



- Depremin başladığını anladığınız an, etrafınızdakileri de hemen uyarın.
- Deprem anında sakin kalmaya ve çevrenizdekilerin de sakin kalmasına yardımcı olmaya çalışın. Unutmayın, önceden hazırlık yapmamış ve bilgilenmemiş kişilerin paniğe kapılması daha kolaydır.
- Eğer gece yataktayken deprem olursa, basitçe yuvarlanarak yataktan düşün. Yatağın çevresinde güvenli bir boşluk oluşacaktır.



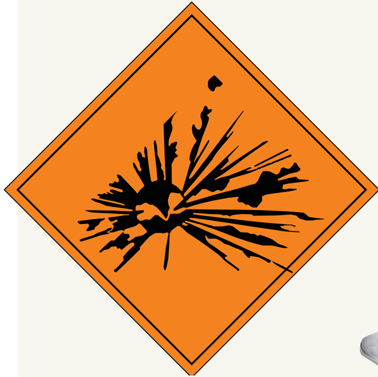
- Deprem sizi sarsıp yere düşürmeden siz hemen bulunduğunuz yerde "Çök, Kapan, Tutun" hareketini yapın. Başınızı ve ensenizi koruyacak şekilde kapanın, sağlam bir yere tutunun. Mümkün olduğunca hareket etmeyin ve yer değiştirmeye çalışmayın.
- Sağlam ve büyük bir eşyanın yanında durduğunuzdan emin olun. Kesinlikle kapı eşiğinde durmayın, sarsıntıyla savrulan kapı size çarpabilir veya parmaklarınız menteşelerin arasına sıkışabilir.
- Sarsıntı geçene kadar bulunduğunuz yerde bekleyin. Düşüp devrilerek çıkışınızı kapatmış eşyalar veya yerlerde cam kırıkları olabileceğinden telaşla dışarıya doğru koşmayın.
- Bir binanın içindeyseniz merdivenlerden, asansörden ve balkonlardan uzak durun. Merdivenler ve balkonlar binanın hasar görmesi en muhtemel kısmıdır. Ayrıca pencerelere de yaklaşmayın.

- Deprem anında dışarıdaysanız, bina, üst geçit, köprü gibi yapılardan, direklerden, ağaçlardan, elektrik hatlarından uzak durmaya çalışın. Bunlar çökebilir, devrilebilir ya da parçaları aşağıya düşebilir.



- Açıklık bir alana gidip üzerinize düşebilecek yıkıntılardan, elektrik kablolarından ve ağaçlardan korunun.
- Eğer arabanızın içindeyseniz arabayı açıklık bir alana sürün ve orada kalın

Deprem sonrasında da önlemler bitmiyor



- Deprem sonrası artçı depremler olması olağandır. Artçı depremleri hissettiğinizde çökün ve kapanın.

- Binanızdan çıkarken ocak, soba gibi ısı kaynaklarını söndürün.
- Elektrik sigortalarını kapatın, gaz kokusu alırsanız gaz vanasını kapatın



- Hasar görmüş binalardan uzak durun. Yetkililer tehlike olmadığını söyleyene kadar evinize girmeyin.





- Yaşamsal önemi olan durumlar dışında cep telefonlarını kullanmayın, hatları meşgul etmeyin.
- Tekrar binanıza girdiğinizde herhangi bir gaz kaçağı olduğundan şüphelenirseniz vanaları kapatın, camları açın ve binayı hızlıca terk edin. Kibrit, çakmak kullanmayın, sigara içmeyin.



- Elektrik sisteminde hasar ve arızalar meydana gelmiş olabilir, kontrol edin.



- Hasarınızın saptanmasını kolaylaştırmak için olanağınız varsa binanızın içinin ve dışının fotoğraflarını çekin.

- Zeminin zayıf olduğu bölgelerden uzaklaşarak, yüksek ve güvenli bir bölgeye doğru harekete geçin.



- Yangın ya da kimyasal madde kaynaklı tehlikeli bölgede bulunuyorsanız, hemen oradan uzaklaşın.
- Binada bir zarar oluşmamış olsa da, deprem sonrası merdivenleri güvenlik açısından kontrolden geçirin.

Otomatik katılımda yatırım fırsatı arttı çalışanlar yaşadı!

Çalışan sayısının 2.6 milyona ulaştığı otomatik katılımda, emeklilik fonları önümüzdeki dönemde girişim sermayesi ve gayrimenkul yatırım fonu katılma payları ile Varlık Fonu'na da yatırım yapabilecek. Yatırım alternatiflerinin çoğalması, çalışanların getirilerini de olumlu etkileyecek.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Türk toplumu, yılbaşında yeni bir uygulamayla tanıştı. Özellikle, çalışan bireyleri yakından ilgilendiren bu uygulamanın adı: Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) otomatik katılım. 45 yaşının altında, kamu ya da özel sektörde çalışan ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) şemsiyesi altındaki bireylerin çalıştıkları işyerleri aracılığıyla otomatik olarak BES'e dahil edilmesine olanak sağlayan otomatik katılımın başlamasının üzerinden yedi ay geçti. 1 Temmuz'dan itibaren 100-250 çalışana sahip işletmelerin de katılmaya başladığı sistemde, belli bir katılımcı sayısına ulaşılmasına karşın, sistemle ilgili tartışmalar da sürüyor. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, geçenlerde yaptığı bir açıklamada otomatik katılımda emeklilik şirketlerinin yeterince çaba göstermediklerini söylerken, sektör temsilcileri de sistemde gelinen



Emeklilik şirketleri otomatik katılım ve BES'te ne istiyor?

- İleride işveren katılımı da zorunlu olsun.
- Sistemden çıkış zorlaştırılsın.
- Cayma süresi iki ay değil, altı ay gibi daha uzun bir süre olsun.
- Cayıp da sistemden çıkan, dilerse kısa sürede sisteme girsin.
- 18 yaş altı bireyler de BES'e dahil olsun.

Otomatik katılımda çalışanlar faizsiz fonları çok sevdi

Otomatik katılımda altı buçuk aylık dönemde sisteme dahil olanların yaklaşık yüzde 60'ı faizsiz, yüzde 40'ı ise faizli fonları tercih etti. Kamu çalışanlarında faizsiz fonları tercih etme oranı ise yaklaşık yüzde 80'e kadar çıkıyor. Bu oran, özel sektör çalışanlarında biraz daha düşük; yüzde 50 civarında bulunuyor. Emeklilik şirketlerinin sundukları faizsiz fon sayısındaki artış ve söz konusu fonların diğer fonlara yakın getirileri, faizsiz fonların tercih edilmesinde etkili. Emeklilik şirketleri yöneticileri, faize duyarlı kesim yanında faize duyarlı olmayan çalışanların bile ilgili fonları tercih ettiklerini kaydediyor.

noktanın başarılı olduğunu vurguladı. Biz de Hayatımız Sigortalı dergisi olarak, otomatik katılımda gelinen noktayı ve yeni gelişmeleri anlatmak istedik. Öncelikle şunu söyleyebiliriz ki otomatik katılımda, yatırım fırsatları arttı; emeklilik fonları 'girişim sermayesi yatırım fonu katılma payları' ve 'gayrimenkul yatırım fonu katılma payları' ile Varlık Fonu'na da yatırım yapabilecek. Yatırım alternatiflerinin çoğalması, çalışanların getirilerini de olumlu etkileyecek.

2.5 milyonu aşan çalışan yabana atılmamalı

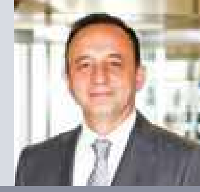
Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM), 14 Temmuz tarihli verilerine göre otomatik katılımda, toplam çalışan sayısı 2 milyon 575 bin 585 kişiye (sistemde kalıp, tasarrufa devam edenler) ulaştı. Gönüllü BES'te ise katılımcı sayısı ise 6 milyon 814 bin 83 kişi. Küçük bir kıyaslama yaptığımızda, gönüllü BES'in yaklaşık 14 yılda ulaştığı katılımcı sayısının yaklaşık yüzde 38'i kadar katılımcı sayısına otomatik katılımda, sadece altı buçuk ay gibi çok kısa bir sürede ulaşılmış. İşveren katılımının zorunlu olmadığı ve çıkışın kolay olduğu bir sistemde ulaşılan 2.5 milyonu aşkın çalışan sayısını yabana atmamak gerekiyor.

Bardağın boş tarafından baktığımızda ise cayma (çıkış) oranının yüksekliği, kamuoyunda en çok tartışılan konu. Söz konusu oran memurlarda (1 Nisan'dan itibaren katılan) yüzde 50'nin altında, buna karşın özel sektör çalışanlarında ise yüzde 60'ın üzerinde; ortalamada ise yüzde 58 düzeyinde bulunuyor. Yılbaşında görüşlerine başvurduğumuz sektör yetkilileri, genelde yüzde 40-50 gibi bir oran bekliyorlardı. Yani, gerçekleşme biraz beklentilerin üzerinde.

Şirketler en az üç portföy yönetim şirketiyle çalışacak

Emeklilik şirketleriyle portföy yönetim şirketleri (emeklilik şirketlerinin fonlarını yöneten) arasındaki ilişkileri düzenleyen 'Yüzde 30 Kuralı'nda da değişikliğe gidildi; 'yüzde 30, yüzde 40' oldu. Buna göre, "Bir emeklilik şirketine ait emeklilik yatırım fonu portföyünün, yüzde 40'ndan fazlası aynı portföy yönetim şirketi tarafından yönetilemeyecek." Kuralın uygulanmasında, otomatik katılım ve BES fonları toplu olarak değerlendirilecek. Emeklilik şirketlerinin en az üç portföy yönetim şirketiyle çalışacak olmasının sektördeki rekabeti artırarak, katılımcıların getirilerini de olumlu etkilemesi bekleniyor. Daha önce otomatik katılımda temmuz ayında başlayacağı belirtilen uygulama, 2018 yılı başında diğer BES fonları da dahil tüm emeklilik fonlarıyla birlikte başlayacak.

Kazanılan katılımcı sayısı çok önemli



UĞUR ERKAN
Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

Otomatik katılımla ilgili olarak emeklilik şirketlerine yönelik eleştirilere karşın gerek Türkiye Sigorta Birliği, gerekse emeklilik şirketleri olarak sistemi tanıtmaya yönelik büyük gayret sarf ettiklerini belirten Erkan, "Ancak, süre çok sınırlıydı. Cayma oranının yüzde 50'den fazla olmasına karşın, sistemde mevcut 2 milyon 600 bin yeni katılımcı sayısının da çok önemli olduğunu düşünüyorum" diyor. Bireylerin, otomatik katılım ve BES'le ilgili yeterince bilgilendirilmesinin de önemini vurgulayan Erkan, cayma hakkını kullanıp sistemden ayrılanların yeniden sisteme dönmek istemeleri halinde 2019'u beklemeden dönmelerinin kolaylaştırılması ve 18 yaşın altındaki bireylerin de BES'e dahil edilmesi ile ilgili düzenlemenin yapılması gerekli olduğunu söylüyor.

Sistem, Türkiye için büyük bir fırsat



FIRAT KURUCA
AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su

Ülke olarak, tasarruf oranımız ve emeklilik birikimlerimizin çok düşük olduğunu belirten AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, bu nedenle BES'te otomatik katılım uygulamasının, Türkiye için büyük bir fırsat olduğunu söylüyor. Çıkış oranları konusunda bardağın dolu tarafına bakmaktan yana olduğunu ifade eden Kuruca, "Söz konusu oranı, 'çıkış' ya da 'cayma' oranı değil; "sistemde kalma oranı" olarak tanımlıyor ve o orana bakıyorum. 3-5 ay gibi kısa bir sürede hayata geçirdiğimiz bir sistemde, aşağı yukarı yüzde 50 oranında çalışanın sistemde kaldığını görüyoruz; bu da başarılı bir sonuç. İlerleyen dönemlerde sistemi iyileştirmek adına düzenlemeler yapılacaktır. Örneğin, uygulamaya işveren katkısı getirilmesi değerlendirilebilir" diyor.



Burada bir parantez açıp, küçük bir hatırlatma yaparsak, işveren katılımının zorunlu olmaması ve sistemden çıkışların kolay olması da oranın yüksekliğinde etkili. Bunlarla birlikte, sohbet etme fırsatını bulduğum ve sisteme giriş yapan çalışanların bir kısmının da otomatik katılım konusunda bilgili olduğunu söylemek zor. Otomatik katılıma dahil olan bazı çalışanlar, maaşlarından yapılan kesintiyi devlete vergi ödemek gibi algılıyor. Sistemin kendilerine olan yararı (katkı paylarının ayrı bir hesapta izlenmesi, yüzde 25 devlet katkısı ile birikimlerin artması, emeklilikte toplu para ya da her ay düzenli gelir) hakkında yeterince bilgi sahibi değil. Ayrıca, sistemden çıkan yaklaşık 3.5 milyon çalışanın yüzde 25'inin de daha önce BES sözleşmesi bulunuyor.

Yatırım yelpazesi genişledi

Otomatik katılımla ilgili olarak, önemli gelişmeler de söz konusu. Biraz da bunlardan bahsedersek, öncelikle otomatik katılımda emeklilik fonlarının yatırım yelpazesi alabildiğince genişledi. Fonlar, bundan böyle, 'girişim sermayesi katılma payları' ve 'gayrimenkul yatırım fonu katılma payları' ile 'Varlık Fonu'na da yatırım yapabilecek. Hazine Müsteşarlığı'nın, 20 Haziran 2017 tarihli Sektör Duyurusu'nda da (2017/2) yer alan bilgilere göre, çalışanın birikimi, tercihine göre iki aylık cayma süresi boyunca faiz içeren veya faiz içermeyen 'başlangıç fonu'nda yatırıma yönlendirilecek. Cayma hakkını kullanmayan ve herhangi bir fon tercihinde bulunmayan çalışanların birikimi, cayma süresini takip eden 10 ay, başlangıç fonunda değerlendirilmeye devam edilecek. Bir yılın sonunda herhangi bir fon tercihinde bulunmayan çalışanların birikimleri ise başlangıçtaki fon tercihlerine göre 'standart fon'da yatırıma yönlendirilecek.

Standart fon portföyünün de asgari yüzde 50'si Hazine tarafından ihraç edilen TL cinsi borçlanma araçlarında, gelir ortaklığı senetlerinde veya kira sertifikalarında; asgari yüzde 10'u ise girişim sermayesi yatırım fonu katılma payları, gayrimenkul yatırım fonu katılma paylarında, Türkiye Varlık Fonu'nda veya altyapı projelerinde yatırım amacıyla kurulmuş şirketlerin ihraç ettiği sermaye piyasası araçlarında ve diğer sermaye piyasası araçlarında yatırıma yönlendirilecek. Standart fonda, en az yüzde 1 oranında girişim sermayesi yatırım fonu katılma paylarına yatırımı yapılması zorunluluğu var. Bunun da 1 Ocak 2019 tarihine kadar yerine getirilmesi isteniyor. Emeklilik şirketleri yöneticileri, Varlık Fonu'na yatırım için Fon'un borçlanma araçları ya da kuracağı fonların katılma paylarını ihraç etmesinin gerekli olduğunu söylüyor.

Rakamlarla otomatik katılım

- Çalışan sayısı: 2.575.585
- Fon tutarı: 680.541.556 TL
- Katkı payı tutarı: 672.183.772 TL
- Sertifika sayısı: 2.601.212

Kaynak: EGM, 14.07.2017 itibarıyla.

Risk Profil Anketi de yapılacak

Başlangıç fonu veya standart fondan ayrılmak isteyen çalışanlara da 'Risk Profil Anketi' sunulacak. Anket sonucunda, faiz içeren yatırım stratejisini tercih eden çalışanlara, dört farklı risk kategorisindeki faiz içeren değişken fonlar yanında atak/dinamik/büyüme ve agresif risk kategorilerinde iki adet faiz içermeyen değişken fon seçeneği de sunulacak. Çalışanların birikimlerinden sadece yüzde 0.85 fon işletim gideri kesintisi yapılacak. Bunun dışında başka hiçbir kesinti yapılmayacak.

Otomatik katılıma çalışan ilgisi artıyor



AYHAN SİNCEK
Katılım Emeklilik Genel Müdürü

Otomatik katılıma çalışanların ilgisinin arttığını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, şunları söylüyor: "Otomatik katılıma yönelik çalışanların ilgisi son dönemde, yılın ilk aylarına göre daha iyi. Sistem çok şeffaf. Çalışanlar da artık otomatik katılım konusunda daha bilgili. Çalışanlar, ayrıca sistemdeki faizsiz fonlara da yoğun ilgi gösteriyor. Faizsiz fonlar, getiri itibarıyla piyasadaki diğer yatırım araçlarıma yakın bir performans sergiliyor. Sisteme, 1 Temmuz'dan itibaren de 100-250 çalışana sahip işletmeler de dahil olmaya başladı. Söz konusu işletme çalışanlarının ne kadarının sistemde kalacağı ise ağustos sonunda netleşecek."

Emeklilik fonlarının yatırım alternatifi çoğaldı



TAYFUN ÖZKAN
KT Portföy Genel Müdürü

Yeni düzenlemeyle emeklilik otomatik katılımda emeklilik fonlarının yatırım alternatifinin çoğaldığını belirten KT Portföy Genel Müdürü Tayfun Özkan,'başlangıç fonları'nda, faizsiz emeklilik yatırım fonları için asgarî yüzde 60'lık dilimde TL katılma hesabının yanı sıra, en fazla 184 gün vadeli 'banka kira sertifikaları'na da yatırım yapmanın mümkün hale geldiğini söylüyor. Varlık Fonu'na yatırımın da iki şekilde olabileceğini belirten Özkan, "Emeklilik fonları, Varlık Fonu'nun portföyünde bulunan varlıklara istinaden ihraç edeceği borçlanma araçlarını satın alabilir. İkinci olarak da standart fon, Varlık Fonu'nun kuracağı yatırım fonunun katılma paylarına yatırım yapabilir" diye konuşuyor.

www.**acercrea**.com





Hayal ettiğiniz web sitesi
bir tık ötenizde!

Sigorta sektörüne özel dijital çözümler...





acercrea | **info@acercrea.com**
0212 274 2237

Denizcilerin kredi talebini sigorta destekleyebilir

Denizcilik sektöründe uzman bir bankanın bulunmamasını büyük eksiklik olarak gören Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, "Bankalar, kredi tesis aşamasında kişilerden sigorta poliçesi talep ederse, sektörde kredi kullandırma oranı artar ve ülkemizde denizcilik gelişir" dedi.

Türkiye, son yıllarda turizmde çok ciddi şekilde kan kaybı yaşıyor. Bundan en büyük hasarı gören sektörlerin arasında denizcilik de bulunuyor. Şirketler, ayakta kalmak için adeta savaş verirken denizcilik sektöründe uzmanlaşmış bir bankanın eksikliği her geçen gün daha da çok hissediliyor. Bunun yanı sıra denizcilikte uzmanlaşmış Türk P&I Sigorta'nın varlığı, sektör için büyük bir avantaj olarak dikkat çekiyor.

Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, Türkiye'yi ziyarete gelen yabancı turistler içerisinde Rusya vatandaşlarının çok önemli bir payı olduğunu belirtiyor. Kasım 2015'te Rus uçağının düşürülmesi sonucu Rusya ile Türkiye arasında yaşanan uçak krizinin, bu ülkeden gelen turist sayısını yok denecek kadar az bir seviyeye düşürdüğüne dikkat çeken Teker, "Diğer yandan, coğrafyamızın güneyinde yaşanan iç savaşlar ve terör olayları ülkemize yönelik turizm talebinin düşmesine neden olmuştur" diyor.

Ciddi gelir kaybı oldu

Ufuk Teker, bütün bu gelişmelerin turizm sektörünün ciddi bir şekilde gelir kaybı yaşamasına yol açtığını ve turizm işletmelerinin operasyon giderlerini karşılama noktasında zorluklarla karşı karşıya kaldığını aktarıyor. Teker, şu değerlendirmelerde bulunuyor: "Giderlerini karşılamada finansman ihtiyacı içerisinde olan turizm şirketlerinin önünde iki seçenek görünüyor. Birincisi sermaye enjeksiyonu, ikincisi ise yabancı kaynak kullanımı. Zaten zorluklar içerisinde olan sektörün sermaye artırımı yapması pek mümkün değil. O halde yabancı kaynak kullanımı tek seçenek olarak karşılarında durmaktadır. Yabancı kaynak kullanımının en önemli aracı ise bilindiği gibi banka kredileridir. Bankalar kredi verirken kredi talebinde bulunan firmaların başta mali tabloları, ciroları, firma ortaklarının kredi geçmişleri, firmanın ve ortaklarının çek-senet geçmişleri gibi birçok parametreyi göz önünde bulundurmaktadır."

Şirketlerin çözüm yolu

Özellikle kriz dönemlerinde bankaların, kredi taleplerine daha konservatif yaklaşım gösterdiğini dile getiren Teker, krizlerin etkilerinden bir şekilde kurtulmaya çalışan şirketlerin finansman ihtiyacını bankalardan alacakları kredi ile giderme yoluna başvurduklarını kaydediyor. Teker, bankaların verdikleri kredileri bir şekilde garanti altına almak için gerek ipotek, gerek kefalet, gerek çeşitli teminatlar ve gerekse de sigorta teminatı aradıklarını sözlerine ekliyor.

Bankalar iyi incelemeli

Teker'e göre bankalar, verdikleri kredinin konusuyla ilgili olarak menkul ya da gayrimenkul üzerine banka lehine rehin, şerh gibi kısıtlamalar getirebiliyor. "Bunun yanında, ilgili menkul ya da gayrimenkulün sigorta teminatına sahip olmasını da şart koşabiliyor" diyen Teker, burada ilgili menkul ya da gayrimenkul için temin edilen sigorta teminatının içeriğinin bankalar tarafından çok iyi incelenmesi gerektiğini vurguluyor. Teker, konunun deniz araçları ile ilgili değerlendirmesini de şöyle ifade ediyor: "Herhangi bir deniz aracı üzerine kredi kullanılmış ise o deniz aracının sigorta teminatının dar kapsamlı mı, geniş kapsamlı mı yoksa total loss (toplam zarar) mu olduğu ayrıntılı bir şekilde irdelenmeli. Böylece herhangi bir hasar vuku bulduğunda krediyi sunan banka, açık pozisyona düşmemiş olacaktır. Bununla birlikte, deniz aracının gövdesini içeren bir sigorta teminatı her zaman yeterli değildir. Şöyle ki, deniz aracının üçüncü şahıslara verebileceği bir zararı teminat altına alan bir poliçeye sahip olup olmadığı da mutlaka kontrol edilmelidir."

Kapsam ve limit uyarısı

Bazı poliçelerin hem deniz aracının gövdesini hem de üçüncü şahıslara vereceği zararları teminat altına almış olabileceğini söyleyen Ufuk Teker, burada üçüncü şahıslara verilecek zararın içeriğinin, teminatın kapsamı, limiti ve herhangi bir hasar durumunda toplam ödenecek tutarın ne kadar olacağının önemine dikkati çekiyor. Teker, genel olarak gövde teminatı ile verilen sorumluluk teminatının limitli ve dar kapsamlı olduğunu aktarıyor. Teker'e göre, hasar meydana geldiğinde ise hukuki açıdan birçok sorunla karşılaşılabiliyor ve bu yüzden mutlaka teknenin gövdesini teminat altına alan poliçe ile teknenin üçüncü şahıslara vereceği zararları teminat altına alan sorumluluk poliçesinin ayrı ayrı olması gerekiyor. Teker, bankaların da kredi tesis aşamasında bu iki poliçenin varlığını sorgulamasının, riskin minimizasyonu açısından son derece önemli olduğunu dile getiriyor.

Bu avantaj kullanılmalı

Denizcilik sektöründe bir uzman bankanın bulunmamasının en büyük eksiklik olduğunu açıklayan Ufuk Teker, son zamanlarda kredi garanti fonu ile biraz rahatlama olabileceği düşüncesini taşıdığını ifade ediyor. "Ancak, bu uygulama sektöre geçici bir nefes olacaktır" diyen Teker, bütün bunlara rağmen denizcilik alanında uzman bir sigorta şirketinin avantajının kullanılması ile bu alandaki eksikliğin kısmen giderilebileceğini vurguluyor. Teker, bankaların kredi analizi sürecinde kredi talebinde bulunandan geçerli ve yeterli sigorta poliçesi talep etmeleri durumunda, denizcilik sektöründe kredi kullandırma oranının artacağını ve bu uygulamanın başta amatör denizcilik olmak üzere Türkiye'de denizciliğin gelişmesine katkı sağlayacağını kaydediyor. Teker, "Şirketimizin 2014 yılında faaliyete başlamasıyla özellikle deniz araçları sorumluluk sigortaları alanında prim seviyesi geçmişteki seviyelere nispetle üçte bir oranına düşmüş ve Türk denizciliğine sigorta maliyetlerinin azaltılması noktasında önemli katkıda bulunulmuştur. Diğer yandan, hasar sonrası şirketimiz yerel şirket olma avantajını kullanarak her zaman hızlı ve etkin çözümler üretmiş ve sigortalılarımızın yanında olmuştur" diye konuşuyor.



Geniş ürün yelpazesi var

Ticari olarak işletilen deniz araçları, P&I Sigortası yani Deniz Yolcu Taşımacılığı Mali Sorumluluk Sigortası olmadan açılamıyor. P&I Sigortası, 1 milyar dolara kadar çıkabilen sorumluluk limitine kadar tekne personeli ve ziyaretçilerini her türlü kazaya karşı teminat altına alıyor. Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, sorumluluk poliçesinin içeriği ve evrensel limitlerde olup olmamasının en önemli kriterler arasında yer aldığını söylüyor. Teker, Türk Ticaret Kanunu'nda belirlenen sorumluluk limitlerinin, uluslararası konvansiyonlarla birebir örtüştüğünü anlatıyor. Poliçelerdeki sorumluluk kapsamı ve limitlerinin de Türk Ticaret Kanunu'ndaki limit ve kapsamlarla uyumlu olması gerektiğine işaret eden Teker, "Bu alanda Türkiye'de ilk ve tek sigorta şirketi Türk P&I Sigorta'dır. Geniş ürün yelpazesi ile sektörün ihtiyaçlarını optimum şekilde karşılayarak muhtemel mağduriyetler önlenmektedir" ifadelerini kullanıyor.

MURAT GEYLANİ AKTAŞ
muratgaktas@finnet.gen.tr



BES'te haklarınızı biliyor musunuz?



Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), bu yılbaşında başlayan 'otomatik katılım' uygulamasıyla büyümeye devam ediyor. 1 Temmuz itibarıyla çalışan sayısı 100 ve üzerinde ancak 250'den az olan iş yerleri 'otomatik katılım' uygulamasıyla sisteme dahil oldu. 7 Temmuz itibarıyla 2 milyon 555 bin 681 kişi 'otomatik katılım'la sisteme alınırken, katkı payı tutarı 650,2 milyon TL'ye ulaştı. 2003'te başlayan gönüllü BES sistemine dahil olan 6 milyon 815 bin 785 kişiyi de düşündüğümüzde yaklaşık 10 milyon kişi BES'li oldu. Peki, bu kadar kişi haklarının neler olduğunu biliyor mu?

Mevzuatta BES katılımcılarına beş temel hak tanımlanmış:

1.Cayma Hakkı

Sisteme dahil olduktan sonra takip eden 60 gün içinde cayma hakkınız var. Cayma kararını şirkete telefon, faks, posta ve internet üzerinden tanımlanmış iletişim yollarıyla bildirebilirsiniz. Cayma durumunda, yaptığınız tüm ödemeler, fon toplam gider kesintisi haricinde hiçbir kesinti yapılmadan ve varsa gelirleri ile birlikte 10 iş günü içinde size iade edilir. Sözleşmeniz yürürlüğe girdikten sonra caymanız durumunda, varsa getiri üzerinden stopaj kesintisi yapılır.

2. Plan ve Fon Dağılım Değişikliği

BES planınızı yılda dört kere, birikimlerinizin ve katkı paylarının fonlar arasındaki dağılım oranlarını yılda altı kere değiştirebilirsiniz. Katılımcı isterse fon dağılım değişikliği hakkını BES şirketi aracılığıyla portföy yönetim şirketine devredebilir. ' Otomatik katılım' kapsamındaki çalışanlar, fon dağılım değişikliği hakkını işverene bırakabilir.

3. Ödemeye Ara Verme:

Katılımcı istediği zaman ödemeye ara verebilir. Vadesinde ödenmeyen katkı payının ödeme tarihini takip eden üç ay içinde, emeklilik hesabına herhangi bir ödeme yapılmaması durumunda, ilgili sözleşmede ödemeye ara verildiği kabul edilir. Bu durumda şirket ek yönetim gideri kesintisi yapabilir.

4. Birikimlerin Başka Şirkete Aktarımı

BES'te, mevcut şirketinizdeki emeklilik sözleşmelerinizi yürürlük tarihinden itibaren en az iki yıl sonra, başka şirketten aktarımla düzenlenen sözleşmelerinizi ise en az bir yıl şirkette kaldıktan sonra başka bir emeklilik şirketine aktarabilirsiniz. Aktarımla kurulan yeni emeklilik sözleşmesi için giriş aidatı ödemezsiniz. Ancak aktardığınız emeklilik sözleşmenize ait, önceki şirketinizde ertelenmiş giriş aidatı borcunuz varsa, bu tutar birikimlerinizden indirilebilir. 'Otomatik katılım' kapsamındaki çalışanlar adına bu hakkı işveren kullanır. Çalışanlar bireysel olarak 'aktarım' hakkını kullanamaz.

5. Haciz ve Rehinden Muafiyet

Bireysel emeklilik hesabınızdaki fon paylarından, sistemde bulunduğunuz ay sayısı ile brüt asgari ücret tutarının çarpımına karşılık gelen birikim tutarınız haczedilemez. Ayrıca BES'ten emekli olmanız durumunda yapılan yıllık gelir sigortası ödemelerinin haciz, rehin veya iflas tarihinde geçerli brüt asgari ücret tutarına kadar olan kısmı (nafaka borçları hariç olmak üzere) haczedilemez, rehnedilemez ve iflas masasına dahil edilemez.

Aynı şirkette veya farklı şirketlerde birden fazla hesabınız varsa haczedilemeyecek tutar tüm hesaplarınızdaki toplam tutar üzerinden hesaplanır. Varsa işveren grup emeklilik sözleşmesine bağlı olarak açılmış hesabınızdaki birikimler, hak kazanma süresi sonuna kadar haciz, rehin ve iflas masası hesaplamasına dâhil edilmez.

www.fonbul.com 30/6/2017 BES Fon Reyting Sonuçları

Borçlanma Araçları TR

AvivaSA Em. ve Hay. Glr.Am. Kamu Borçl. Ara.EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Glr Am.Kamu Brç.Ar.EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Glr Am.Esnek.EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Borç. Araç. EYF	★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç.EYF	★
NN Hay. Em. Gelir Am.Kamu Borç.Araç. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Glr Kamu Brç.Ar. EYF	★
Aegon Emeklilik ve Hay. Gel. Am. Kamu Brç.A.Std.EYF	★
Vakıf Em. Gelir Am. Kamu Borç. Araç.Std. EYF	★★
Groupama Em. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Kamu Brç. Ar. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Grup Glr Am.Kamu Brç. Ar. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Grup Glr Am. Esnek EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Gelir Am. Esnek EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçl. Araçları EYF Grup	★★★
Anadolu Hayat Em. Glr Am. Kamu Brç.Ar.Byz EYF	★
Garanti Em. Hay. Kamu Borç. Ara. Grup EYF	★★★
NN Hay. Em. Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Uzun Vadeli Kamu Borç. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Glr Am.Kamu Brç.Ar.Std.EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. Grup EYF	★★★
Vakıf Em. Gelir Am. Grup Dev. İç.Brç.Sen. EYF	★★★
Groupama Em. Grp.Yön.Gelir Am.Kamu Brç.Ar.EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Kam.Br.Ar. Grup EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Glr.Am.Kamu Brç.Ar.Grp. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Kamu Borç. Araç. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Gelir Am.Kamu Borç.Ar.EYF	★
MetLife Em. ve Hay. Grup.Yön.Gl.Am.Kamu B.A.EYF	★★
Vakıf Em. Gelir Am. Alt. Kam. Bor. Ar. St. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Standart EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Kamu Borçl.Ar. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Özel Sek.Borç.Araç. EYF	★★★★★
Cigna Finans Emeklilik ve Hay. Kamu Brç.Ar. Gr. EYF	★★
Axa Hayat ve Em.Kamu Borç.Ar. Standart EYF	★★
Vakıf Em. Gelir Am. Grup Kamu Borç.Ar.Mavi EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Kamu Borç. Araç. Std.EYF	★
MetLife Em. ve Hay. Alt. Standart EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Öz. Sek. Borç. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Alter. Katkı EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Katkı EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Katkı EYF	★★
Allianz Hayat Em. Katkı EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Katkı EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Katkı EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★★
Groupama Em. Katkı EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Katkı EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. İkinci Katkı EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Katkı EYF	★★★★
NN Hay. Em. Katkı EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
Vakıf Em. Alternatif Katkı EYF	★★★★
Vakıf Em. Katkı EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Standart EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Standart EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Standart EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Standart EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Standart EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Standart EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Standard EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Stand. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Standart EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Alter. Kat. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Bor. Arç. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Stand. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Alt. Katkı EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. A.fi. Denge. Kat. Değ. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Alt. Std EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Katkı EYF	★★★★

Borçlanma Araçları YB

Anadolu Hayat Em. Glr Am.Bir.Kam.Dı.Bor.Ar. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Glr Am.İki.Kam.Dı.Bor.Ar. EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Dış Brç.Araç. EYF	★★
Garanti Em. Hay. İk.Glr Am. Es. EYF	★★
Allianz Hayat Em.Glr.Am. İkinci Kamu Dış Brç.A. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em.Glr.Am.Kamu Dış Brç.Ar.EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Glr.Am.Bir.Kam.Dış.Brç.Ar.EYF	★
Vakıf Emek. Tem. Değ. EYF	★★
Vakıf Em. Gelir Amaç. K.D.B.A. EYF	★
Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Brç.Ar. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir.Kam.Dış.Borç.Arç. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. Kam. Dış. Bor. Arç. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Glr.Am. Kamu Dış Borç.Ar.EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. İkinci Esnek EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. İkin.Esnek Grup EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Grup Glr Am.Kar.Brç.Ar.EYF	★★
Garanti Em. Hay. Kamu Dış Borç. Ar. Grup EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Dış Borç.Ar. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Glr.Am.2.K.D.B.Ar. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em.Grp.Yön.Glr.Am.Kamu Dış Brç.A.EYF	★★
Groupama Em. Grp.Yön.Gelir Am.Kamu Dış Borç.Ar.EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Kamu Dış.Borç. Araç. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Kam.Dış.Bor. Ar. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay.Gelir Am.Kamu Dış Brç.A.EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Gel.Am.Kamu Dış Borç.Araç.EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Kamu Dış Borçl. Araç. EYF	★★★

Emtia

Anadolu Hayat Em. Altın EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Altın EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Altın EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Altın EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Altın EYF	★★★★
Groupama Em. Altın EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Altın EYF	★★★★
Vakıf Emek. Altın EYF	★
Axa Hayat ve Em. Altın EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Altın Kat. EYF	★★

Esnek

AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Esnek EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Birinci Esnek EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Büy. Am.Esnek EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Büyü. Ama. İki. Es. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Esnek EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Dengeli Değişken EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Glr. Am. Esnek EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Büy. Am. Esnek EYF	★★★★
NN Hay. Em. Gelir Amaçlı Esnek EYF	★★★
NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Esnek EYF	★★
Vakıf Em. Gelir Am. 2. Esnek EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Dengeli EYF	★★★
Vakıf Em. Esnek EYF	★★★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Glr.Am.Es. EYF	★★★
Groupama Em. Esnek EYF	★★★★
Bnp Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Dengeli EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Esnek EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em.Bir.Esnek Grup EYF	★★★★
NN Hay. Em. Esnek EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Temkinli Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Dengeli Değişken Gr. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em.Grp.Yön.Büy. Am..Esnek EYF	★★
Vakıf Em. Gelir Am. Grup Esnek EYF	★★★★
Groupama Em. Grupl.Yön.Esnek EYF	★★★★
NN Hay. Em. Büyüme Am. Esnek EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★
Cigna Finans Em.ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Değ. EYF	★
Garanti Em. Hay. Kat. Din. Değ. EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Esnek EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Grup. Yönelik Esnek EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Esnek EYF	★★★★★
Vakıf Em. Büy. Am. Grup Kat. Esnek EYF	★★
Anadolu Hayat Em.Gel.Am.Alter.Es. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Büy. Am. Esnek EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Std.EYF	★★
Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Esnek Grup EYF	★★★★
Vakıf Em. Büy. Am. Katılım Esnek EYF	★
Fiba Em. ve Hay. Gelir Am. Esnek EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Değ.EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Pera A Esnek Grup EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Pera H Esnek Grup EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Pera Y Esnek Grup EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Dinamik Esnek EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. Gr. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. Büy. Am. Esnek EYF	★★★
Vakıf Em. Grup Esnek Beyaz EYF	★★★
Vakıf Em. Gelir Am. Grup Esnek Alternatif EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Gelir Am. Esnek EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Performans Esnek EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Büyüme Katılım Değ. EYF	★
Bereket Em. ve Hay. Kat. Değ. Gr. EYF	★
Bereket Em. ve Hay. Muh. Kat. Değ. EYF	★
Halk Hayat ve Em. Dinamik Değişken EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. İkinci Değişken EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Değ. Grup EYF	★★★★★
Groupama Em. Standard EYF	★
Halk Hayat ve Em. Katılım Din. Değ. EYF	★
Axa Hayat ve Em. Büy.Am.Alt.Es. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★
Fiba Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Değ. Grup EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. G.A.Grup Esnek EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. B.A.Grup Esnek EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Esnek EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Esnek Fon Sepeti EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Gel.Am.Gr. Esnek EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Büy. Am.Gr. Esnek EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Değişken EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Alter.İkinci Esnek(Döviz) EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Qinvest Port.Değ. EYF	-
Fiba Em. ve Hay. Global Md Port. Değ. EYF	-
Fiba Em. ve Hay. Perform Portföy Değ. EYF	-
Fiba Em. Ve Hay.Osmanlı Port. Değ. EYF	-
Fiba Em. ve Hay. İstanbul Port. Değ. EYF	-

Hisse

AvivaSA Em. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Büy. Am.Hisse EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Hisse Senedi EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Büy. Am. His. Sen. EYF	★★★
NN Hay. Em. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Büy. Am.Hisse Sen. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. İkinci Esnek EYF	★★★
Vakıf Em. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Glr.Am.Hisse Senedi EYF	★★
Groupama Em. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Hisse Sen. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Grup Büy. Am.Hisse EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Hisse Sen. Grup EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Büy.Am.His.Sen.Beyaz EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. İfl Bankası İfltirak Endeksi EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Hisse Senedi EYF	★★★
Groupama Em. Grp.Yön.Büy.Amaç.Hisse Sen. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Hisse Sen. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Büy.Am.Yük.Ülk.Es. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Hisse Sen.EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Hisse Senedi Grup EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç İfltirak Endeksi EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. BIST Temettü Endeksi EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Kat. His. Sen. EYF	★
Halk Hayat ve Em. Hisse Senedi EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Bric Ülkeleri Esnek EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Hisse Sen. EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Hisse Senedi EYF	★

Para Piyasası

Avivasa Em. Ve Ha. Birinci Para Piy. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Par.P.Lik. Es. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★
Allianz Hayat Em.Para P. Emanet Likit Kamu EYF	★
NN Hay. Em. Likit Esnek EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Para Piy. Lik. Es. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Para Piy. Likit Kamu EYF	★★
Vakıf Em. Para Piyasası Likit-Esnek EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Para Piy. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Emanet Para Piy. EYF	★
Groupama Em. Likit-Esnek EYF	★★★★
Avivasa Em. Ve Hay. İkinci Para Piyasası EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Para Piy. Em. Lik. Es. EYF	★★
Vakıf Em. Grup Likit Esnek EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Para Piy.Lik.Kamu EYF	★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Para Piy. Likit EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Para Piyasası EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Para Piy.Likit Esnek EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Emanet Para Piyasası EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★

* Hesaplama ayında yeni arz edilen fonlar, son hesaplama tarihi itibarıyla, reyting hesaplaması için yeterli veriye sahip olmayan genç fonlar ile hesaplama ayında kapanan / devrolunan fonlar için hesaplama yapılmamaktadır. Ayrıca, fon türü değişen fonların önceki aylara ait reyting verileri tabloda gösterilmemektedir.

TEVFİK ERASLAN
teraslan@yahoo.com



Ekonomi teşviklerle canlanırken bütçede kalıcı bozulma beklenmiyor

2016 yılını yüzde 8,5 seviyesinde tamamlayan yıllık TÜFE enflasyonu, yılın başında Türk Lirası'ndaki değer kaybının gecikmeli etkileriyle nisan ayında yüzde 11,9 seviyesine kadar yükseldikten sonra, mayıs ayında yüzde 11,7'ye, haziran ayında ise yüzde 10,9 seviyesine geriledi. Haziran ayında yıllık enflasyonda beklentilerin üzerinde gerçekleşen düşüşte gıda fiyatlarındaki gerileme etkiliydi. Enflasyonda temmuz ayında da düşüşün sürmesi, ancak yılın kalanında dalgalı bir seyir izlenmesi beklenmektedir. Özellikle eylül ve ekim aylarında yükseliş gösterebilecek olan yıllık enflasyonun ancak aralık ayında tek haneye gerilemesi mümkün görünmektedir. Ağırlıklı ortalama fonlama maliyetini yüzde 12 seviyesinin hemen altında tutan Merkez Bankası, enflasyonda risklerin sürdüğünü belirtirken, kalıcı düşüş görülene kadar para politikasındaki sıkı duruşun korunacağı mesajını vermektedir.

Bütçe tarafında ise ekonomiyi canlandırmak için alınan tedbirlerin etkisi görülmektedir. Yılın başından beri çeşitli sektörlere getirilen vergi indirimleri, istihdam teşvik paketi, SGK prim alacaklarının ertelenmesi gibi iktisadi faaliyeti canlandırması beklenen tedbir ve teşvikler GSYH büyümesi üzerinde olumlu etkisini gösterirken, bütçe açığında da genişlemeye neden oldu. Merkezi yönetim bütçe açığı GSYH'ye oranla 2016 yılsonundaki yüzde 1,1 seviyesinden haziran ayı itibarıyla yüzde 2 seviyesine yükseldi. Ocak-haziran döneminde 25,2 milyar TL seviyesinde gerçekleşen bütçe açığı, 2016 yılının aynı döneminde 1,1 milyar TL bütçe fazlası şeklindeydi. Uygulanan teşviklerin maliyetinin 2017 yılı bütçesi üzerinde 11,9 milyar TL ilave yük yaratacağını belirten Maliye Bakanı Naci Ağbal, teşviklerin maliyetinin önümüzdeki yıllarda kademeli olarak azalacağını belirtti. Bazı sektörlerdeki teşviklerin eylül ayında sona erecek olması ve normal şartlarda yılın ilk çeyreğinde hesaplara girecek olan bazı alacakların yılın son çeyreğine ertelenmiş olması sebebiyle yılsonunda bütçe dinamiklerinde iyileşme olması beklenmektedir.

Ayrıca, yılın ikinci yarısında ekonomide beklenen canlanma, vergi gelirlerini yukarı çekebilecektir. Merkezi yönetim bütçe açığının GSYH'ye oranla yılı yüzde 2 seviyesinin biraz üzerinde tamamlaması mümkün görünmektedir. Ağbal'ın ayrıca, kamu maliyesinin Merkez Bankası'na enflasyonla mücadelede destek vereceğini, bu doğrultuda yılsonuna kadar vergi ayarlaması yapılmayacağını açıklaması da önemlidir. Hükümetin 2018-2020 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program'da bütçe dinamiklerine dair yeni hedeflerini ekim ayı başında yayınlaması beklenmektedir. Türkiye'nin mali göstergelerinin sağlam olması, teşvik ve tedbirlere rağmen mali disiplinde kalıcı bir bozulma olmayacağının anlaşılması yatırımcı algısı açısından büyük önem taşımaktadır.

30/06/2017 itibari ile	Büyüklük	Pazar Payı (%)	Yılbaşından bu tarafa getiri (%)
Emeklilik Fonları	69,669,728,702		8.74
Dengeli (Esnek & Karma)	16,760,898,047	24.06	9.75
Kamu İç Borçlanma (TL)	14,176,426,937	20.35	6.16
Katkı	9,003,614,066	12.92	7.71
Likit	7,042,433,991	10.11	5.26
Standart	6,113,391,648	8.77	5.64
Kamu Dış Borçlanma	6,000,511,522	8.61	7.55
Hisse	3,894,566,931	5.59	31.12
Değişken	3,539,107,979	5.08	8.66
Altın	2,355,030,406	3.38	6.90
Endeks	497,814,794	0.71	25.21
Öst	375,521,885	0.54	5.61
Uluslararası Karma & Esnek	92,739,930	0.13	5.61

Kaynak: Rasyonet

TL varlıklara yatırım iştahı

Türk Lirası varlıklara olan yatırım iştahındaki artış haziran ayında da devam etti. Emeklilik yatırım fonları, bu olumlu yatırım ortamında yılın ilk yarısında katılımcılarına ortalama yüzde 8,7 net getiri sağladı. Yurt dışında, ABD Merkez Bankası'nın hızlı ve seri adımlarla faiz artırmayacağı beklentisi riskli varlıklara olan risk iştahını artırdı. TL cinsi varlık fiyatları risk iştahındaki bu artıştan olumlu etkilenirken, yılbaşından bu yana Merkez Bankası'nın izlediği sıkı para politikası ve hükümet tarafından uygulamaya konulan büyümeyi destekleyici mali politikalar da risk iştahındaki iyileşmeyi pekiştirdi. Hisse senedi fonları yüzde 31,12 getiri ile yılbaşından bu yana yatırımcısına en çok değer kazandıran fon grubudur. Getiri sıralamasında, hisse senedi fonlarını, dengeli/esnek fonlar, değişken fonlar ve katkı fonları takip etmiştir.

Çin, küresel sigorta sektörüne hayat verdi

Geçen yıl küresel sigorta sektörü reel olarak yüzde 3.1 büyüdü. Sektörde büyüme hızı 2015 yılına göre gerilerken, Çin yüzde 25'lik reel büyüme ile sektördeki büyümenin motoru oldu. Türkiye, Çin'in ardından ikinci sırada yer aldı.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Swiss Re Institute, geçen ay küresel sigorta sektörüyle ilgili olarak Sigma Raporu'nu (No3/2017) yayımladı. Düzenli olarak yayımlanan rapor, küresel ölçekte sektörün gidişatı konusunda önemli ipuçları veriyor. Bu yılki rapor gözden geçirildiğinde, özünde geçen yıldan aslında çok fazla bir değişiklik yok. Gelişmeleri, bir iki cümle ile "Gelişen ülkeler sektörde büyümenin lokomotifini oluşturuyor", "Gelişmiş ülkeler ise büyüme hızında geride kalıyor" şeklinde özetleyebiliriz. Bu tablo aynı zamanda, dünya devi sigorta gruplarının, gelişen piyasalardaki (Türkiye'de dahil) ısrarının ve şirket satın alma konusundaki iştahının nedenlerini de açıklayıcı nitelikte. Çin yüzde 25'lik büyüme ile sektördeki büyümenin motoru olurken, Türkiye, yüzde 21'lik reel büyüme ile Çin'in ardından ikinci sırada yer aldı.

Sektör 2016'da yavaşladı

Biraz da raporda yer alan rakamları sunacak olursak, 2016 yılında küresel sigorta sektörü reel olarak (enflasyondan arındırılmış) yüzde 3.1 büyüdü. Ancak, büyüme hızı, 2015 yılındaki yüzde 4.3'lük seviyeye göre 1.2 puan azaldı. Geçen yıl, gelişmiş piyasalar reel olarak sadece yüzde 0.7 büyürken, Türkiye'nin de arasında yer aldığı 'gelişen piyasalar'daki büyüme ise yüzde 14 olarak gerçekleşti. Küresel sigorta sektöründeki büyümede, hayat ve hayat dışı ayrımını yaparsak, 2016 yılında hayat prim üretimindeki reel büyüme yüzde 2.5 olurken, hayat dışındaki büyüme ise yüzde 3.7 olarak gerçekleşti. Geçen yıl gerek hayat gerekse hayat dışı, 2015 yılına göre yavaşladı. (2015'te hayat yüzde 4.4, hayat dışı ise yüzde 4.2 büyüme kaydetmişti.)

Çin'de sektör yüzde 25 büyüdü

Rapordaki bilgilere ülke bazında baktığımızda gelişen piyasalar içinde hızlı büyüme ile dikkatleri çeken Çin'de prim üretimi 2016'da reel olarak yüzde 25 artış gösterdi. 2016'da gelişen pazarlarda yüzde 9.6 olarak gerçekleşen hayat dışı prim üretimindeki büyüme de ağırlıklı olarak Çin'den kaynaklandı. Çin hariç tutulduğunda diğer gelişen piyasalarda hayat dışı büyüme oranı sadece yüzde 1.7'de kaldı. Raporda yer alan bilgilere göre küresel hayat prim üretiminin gelecek yıllarda gelişmesi beklenirken, hayat dışı prim büyümesinin ise ılımlı olması bekleniyor.

Türkiye hızlı büyüdü, Almanya'da tık yok!

Küresel sigorta sektörde büyüme hızının gerilemesinin nedeni de gayet açık: gelişmiş piyasalardaki daralma. Rapordaki bilgilerden yola çıkıp, birkaç ülke örneği verirsek; sözgelimi Almanya'da sektörün reel büyüme hızı yüzde '0'. Yani, bu ülkede sektör hiç büyümemiş. Fransa'da ise sektörde reel büyüme hızı; yüzde eksi 0.1. Bir başka deyişle söz konusu ülkede sektör bırakın büyümeyi bilakis daralmış. ABD'de de sigorta sektöründe reel büyüme yüzde 1.3 olarak gerçekleşmiş. Geçen yıl özellikle 'trafik' branşının da etkisiyle reel olarak yüzde 21 büyüyen Türkiye ise Çin'in ardından 2'nci sırada yer aldı.

2016'da sigortada en hızlı Çin büyüdü

Ülke	Reel büyüme hızı (%)
Çin	25
ABD	1.3
Brezilya	1.1
Birleşik Krallık	3.7
Almanya	0
Fransa	-0.1
İspanya	12.8
Yunanistan	5.3
Bulgaristan	7.1
Türkiye	21
Rusya	7.7
Japonya	-5.1
Hong Kong	20.6

Kaynak: Swiss Re Institute, Sigma (No3/2017).



Yenilenen Toyota Yaris'in fiyatı açıklandı

Toyota Yaris, Türkiye ve Avrupa'da yoğun rekabetin yaşandığı B segmentinde daha güçlü bir konum elde etmeye hazırlanıyor. Yaris'te tamamen yeni 1.5 litrelik 4 silindirli benzinli motor, mevcut 1.33 litrelik motorun yerini alacak. Yaris ürün yelpazesi arasında 111 HP'lik 1.5 litre benzinli ve 100 HP'lik 1.5 litre hibrit versiyonunun yanı sıra 69 HP güç üreten 1.0 litre 3 silindirli motor da sunulacak. Yenilenen Toyota Yaris'in benzinli versiyonları 53 bin 250 liradan başlayan fiyatlarla satışa sunulurken, hibrit versiyonlarının satışları da 85 bin 550 liradan başlıyor.



Michelin, 3D teknolojisi ile lastik üretti

Michelin, dünyanın yeniden doldurulabilir özellikteki ilk lastiği Michelin Concept Vision'u 3D yazıcı teknolojisiyle üreterek yeni bir dönemin kapısını açtı. Vision, havayla şişirilmiyor, gözenekli bal peteğine benzeyen iç yapısı sayesinde havaya gerek duymayan lastikler, özel tasarımıyla konfor ve güvenliği bir arada sunuyor. Ürün, doğa dostu biyolojik yapısı sayesinde geleneksel lastiklerin dışına çıkıyor. Geleneksel bir lastiğin doğada çözünmesi yıllar alırken Vision, biyolojik yapısı ve kullanılan lifler sayesinde doğada kendiliğinden çözünebiliyor.

Renault'dan özel Clio serisi



Renault, tasarım detayları ve bir üst versiyona ait donanım seviyesine sahip yeni bir özel seri olan Clio Touch Chrome'u müşterilerinin beğenisine sundu. Seri, krom detayları sayesinde daha şık bir görünüme sahip olurken 16 inç alüminyum alaşım jantlara sahip. Yakıt tasarrufu konusunda oldukça başarılı olan araç 1.2 75bg benzinli manuel ve 1.2 EDC 120bg (otomatik) benzinli olmak üzere iki farklı motor seçeneği sunuyor. Seri, 61 bin 400 TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunuluyor.



Türkiye'de altı ayda kaç araç satıldı?

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2017'nin Ocak-Haziran döneminde yüzde 8,6 daraldı. Otomotiv Distribütörleri Derneği'nden (ODD) yapılan açıklamaya göre, bu yılın ilk yarısında Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarında satışlar, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 8,58 azalarak 401 bin 158'e geriledi.

Geçen yılın ilk yarısında 438 bin 817 otomobil satılırken bu rakam 2017'nin Ocak-Haziran döneminde yüzde 9.62 düşerek 305 bin 924 adet oldu. Hafif ticari araç pazarı ise 2017 yılının aynı döneminde, yüzde 5,08 azalarak 95 bin 234'e düştü. 2016'da 100 bin 335 adet satış gerçekleşmişti.

Otomobil satışlarında bu yılın altı aylık döneminde, 1600cc altında yüzde 9,6, 1600-2000cc aralığında yüzde 11,7 ve 2000cc üstü otomobil satışlarında ise yüzde 49,8 azalış yaşandı. Bu dönemde, 32 elektrikli ve bin 429 hibrit otomobil satışı gerçekleşti.





Garanti Bankası'ndan büyük kolaylık



Garanti Bankası, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın internet sitesi www.gib.gov.tr'den ulaşılan İnternet Vergi Dairesi'ne entegre olarak Garanti İnternet üzerinden vergi ödemelerinin kolayca yapılabilmesini sağlıyor. Türkiye'de ilk defa gib.gov.tr'deki tüm vergi ödemeleri, internet bankacılığı kullanılarak hesaptan ödenebiliyor. Siteden Garanti İnterneti'i kullanarak vergi ödemesi yapmak isteyenlerin, kimlik doğrulama sürecini tamamladıktan sonra açılan sayfa üzerinden ödeme aracını seçmesi yeterli oluyor.

İş Bankası'ndan anında fatura ödeme kolaylığı

İş Bankası, www.isbank.com.tr'deki "Anında İşlem" platformuna "Fatura Ödeme" adı altında yeni bir fonksiyon ekledi. Bu seçeneği kullananlar, İş Bankası müşterisi olsun ya da olmasın saniyeler içerisinde, anlaşmalı kurumların faturalarını ödeyebiliyorlar. "Fatura Ödeme" fonksiyonuyla Üstelik ödemeler, başka bankaların kartlarıyla da yapılabiliyor. "Anında İşlem" ile kullanıcılar müşteri numarası ve şifrelerini girmeye gerek olmadan, fatura ödemenin yanı sıra işlemi hızlı ve kolayca gerçekleştirebiliyor.



Albaraka'ya Mastercard'dan ödül

Albaraka Türk, Mastercard tarafından düzenlenen Fark Yaratanlar-Mastercard Bankacılık Ödüllerinde "Banka Kartlarını Oransal Olarak En Fazla Artıran Banka" ödülünün sahibi oldu. Albaraka Türk adına ödülü Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altundağ, Mastercard Türkiye Genel Müdürü Yasemin Bedir ve Mastercard Türkiye Direktörü Erdem Çakar'ın elinden aldı. Türkiye'de her geçen gün daha güçleneceklerine inandıklarını aktaran Altundağ, "Bu vesileyle, böylesine özel bir ödülün kazanılmasında emeği geçen tüm çalışanlarımıza teşekkür etmek istiyorum" ifadelerini kullandı.



İnternetten yapılan kartlı ödemeler rekor kırdı

İnternetten yapılan kartlı ödeme mayısta, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 46 artarak 8,5 milyar lira ile rekor kırdı. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre mayıs ayında internetten 8,5 milyar lira tutarında kartlı ödeme yapıldı. Buna göre 2016 yılı mayıs ayı ile kıyaslandığında internetten kartlı ödemelerde yüzde 46 artış gerçekleşti. Kartlı ödemeler, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14 artış gösterdi. İnternet aracılığı ile yapılan kartlı ödemeler ise çok daha hızlı bir büyüme göstererek toplam kartlı ödemelerin yüzde 15'ini oluşturdu. Mayıs ayında yapılan internetten kartlı ödemelerin sektörel dağılımı incelendiğinde 1 milyar 294 milyon TL ve yüzde 15 payla kamu/vergi ödemeleri en fazla internetten ödeme yapılan sektör oldu.



Nokia, üç ay sadece Vodafone'da satılacak

Vodafone ve HMD Global'in ortaklaşa düzenlediği basın toplantısında konuşan Vodafone İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aksoy, "Nokia 3, Nokia 5 ve Nokia 6 akıllı telefonlar üç ay boyunca sadece Vodafone'da satılacak" dedi. Gümüş beyaz, mat siyah, mavi ve bakır beyaz olmak üzere dört farklı renk seçeneği bulunan Nokia 3'ün piyasa satış fiyatı 949 TL olurken 8MP 84 derece geniş açılı ön kamerası ile Nokia 5'in fiyatı 1. 149 TL. Nokia 6 ise yedek pil ömrü özelliğini barındırıyor. Telefonun perakende satış fiyatı 1.349 TL olarak açıklandı.



Monster Notebook mağazasını canlı dolaşın

Monster Notebook'un Kadıköy'de yer alan mağazası "www.tourmake.net/monster" adresinde özel olarak kaydedilen 360 derecelik görüntülerle online olarak gezilebilecek. Kullanılan özel bir yazılım sayesinde alıcının, beğendikleri modelin görüntüsü üzerine tıklayarak detaylı bilgi edinebilecekleri, arzu ederlerse anında satın alabilecekleri belirtildi. Kişiselleştirme seçenekleriyle istenilen modelin RAM veya sabit disk gibi özelliklerini değiştirerek arzu edilen oyun bilgisayarı konfigürasyonunu elde etmek de mümkün olacak.

Casper Excalibur ailesinin yeni üyesi G600 oldu



Casper, Excalibur'u yeni modellerle güçlendirmeye devam ediyor. Yeni güncellemeler alan ailenin 15.6 inç ekranlı en yeni modeli Excalibur G600 oldu. Ürün, Nvidia GeForce GTX 1060 ekran kartı ile şu ana kadar sunulan "en yüksek" performanslı görselliği yakalıyor. Yeni seride, masaüstü bilgisayarlarda kullanılan ekran kartı teknolojisi sayesinde en üst seviye gerektiren oyunlar için yüzde 47'lik performans artışı sunuluyor. Excalibur G600 serisi, KDV dahil 5 bin TL ila 7 bin TL'lik satış aralığında birçok farklı konfigürasyon alternatifi ile tüketicilerle buluşuyor.



Turkcell T serisinin yeni ürününü tanıttı

Turkcell, T serisinin yeni ürünü T80'in tanıtımını yaptı. Yüksek teknolojiye sahip yeni T80, kolay kullanımlı arayüzü, ince tasarımıyla dikkat çekiyor. Ürün, 3 boyutlu (3D) fotoğraf çekme özelliği sunan çift arka kamerası ile görüntüler daha canlı hale geliyor. Otomatik netleme, derinlik efekti ve istenen noktaya odaklanma gibi gelişmiş fotoğrafçılık özellikleri sunan T80'in ön yüzündeki flaşlı 13 megapiksellik kamerası karanlık ortamlarda da kolayca özçekim yapabilme imkânı sunuyor. Ürün, tarifeye ek 39 TL'den başlayan fiyatlara satışa sunulurken, T80'in peşin fiyatı ise bin 299 TL. T80 lansmanında Türkiye'nin operatör markalı ilk sanal gerçeklik (VR) gözlüğü T-VR da duyuruldu. Platinum tarifeyle T80 alanlara T-VR hediye ediliyor.

'Dijital yatırımlar sigortalıların memnuniyetini artırıyor'

Dr. E. Baturalp Pamukçu

Dijital dönüşümün sigortacılığı etkilediğini ve değiştirdiğini ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, şirket içi iş süreçlerindeki hızı artırmak, operasyonel maliyetleri azaltmak, satış kanallarının ve sigortalıların hayatlarını kolaylaştıran uygulamalar ortaya koymak için dijitalden faydalanmak gerektiğini söyledi.

Dijital dönüşüm hayatlarımızı ve iş yapma şekillerimizi temelinden değiştiriyor. Bu dönüşümün sigortacılığı etkilediğini ve değiştirdiğini söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta şirketlerinin de ihtiyaçlarına uygun çözümler üretmeye başladıklarını ifade etti. "Araçlarda telematik sistemlerin kullanılmasıyla ya da giyilebilir teknolojilerdeki sağlık uygulamalarıyla sigorta şirketleri, sigortalıları daha iyi anlayıp onların ihtiyaçlarına uygun çözümler üretiyor" diyen Pamukçu, hem dünyada hem de ülkemizde bu dönüşüm sürecinin henüz başlarında olduğumuzu belirtti.

Telematik ve giyilebilir teknolojilerin kullanımının önümüzdeki beş yıl içinde giderek artacak gibi göründüğünü dile getiren Pamukçu, öngörülerini şu şekilde paylaştı: "Nesnelerin interneti ve giyilebilir teknolojilerin müşteri memnuniyeti ve müşteriye özel hizmet verebilmek, fiyatlandırma yapabilmek için büyük fırsatlar sağlayacağını düşünüyorum. Şirketlerin hem şirket içi analizlerinde hem de sektör analizlerinde büyük veri kullanımının artacağına, veri madenciliği ve 'predictive analytics' uygulamalarının sigorta şirketlerinde yaygınlaşacağına inanıyorum. Sosyal medya, şirketler için pazarlama bütçelerindeki küçük bir maliyet kalemi olmaktan çıkarak, şirketlerin kurumsal itibarları ve pazarlama faaliyetleri için temel ihtiyaçları haline gelecektir. Sigorta şirketleri de kendilerini sigortalılara anlatabilmek, sigortalıların ihtiyaç ve şikayetlerini anlayabilmek için sosyal medya platformlarını çok daha aktif olarak kullanacaklardır."

Maliyetler azaldı

Dijitalin maliyetleri azaltmada çok etkili olduğunu düşünen Pamukçu, şirket içi iş süreçlerindeki hızı artırmak, operasyonel maliyetleri azaltmak, satış kanallarının ve sigortalıların hayatlarını kolaylaştıran uygulamalar ortaya koymak için dijitalden faydalanılabileceğini vurguladı. Pamukçu, kullanıcıların ihtiyaç duydukları bilgiye kolayca erişebilmelerini sağlamak açısından daha gerçekleştirilecek çok değişim olduğunu belirtti. Pamukçu, hem çalışanları hem de iş ortaklarının artan iş hacimlerine paralel olarak operasyonel yükünü azaltmak için bilgi işlem altyapılarında iyileştirme ve güncelleştirme çalışmaları yaptıklarını aktardı.

Verimlilik arttı

Şirkete, iş ortaklarına ve müşterilerine yaptıkları yatırımların operasyonel verimliliği artırdığını dile getiren Pamukçu, "Teknolojinin ihtiyaçları gidermek ve hayatı kolaylaştırmak için doğru şekilde kullanımı hem iç müşterilerin hem de sigortalıların memnuniyetini büyük oranda artırıyor" dedi. Yaptıkları yatırımların, poliçe sayısının artmasında da etkin bir rol oynadığından bahseden Pamukçu, dijital pazarlama ve sosyal medya kullanımının burada çok önemli olduğuna değindi. Pamukçu, yaptıkları teknolojik yatırımların hem müşteri sadakatini hem de müşterilerimizin referansıyla yeni müşteriler kazanmalarını sağladığını ifade etti.

Acentelerimizi unutmadık

Acenteleri için teknolojik yatırımlar yaptıklarını açıklayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu yatırımlar hakkında şöyle konuştu: "Sistem altyapımızda yaptığımız çalışmalarla birlikte acente portalımızda acentelerimizin teklif verme/poliçe üretme süreçlerini kolaylaştırmak için Jet Satış adını verdiğiniz kullanıcı dostu ara yüzler aracılığıyla hızlı ve kolay bir şekilde bu işlemleri yapmalarına destek sağlıyoruz. Ayrıca isteyen acentelerimize kendi projelerinde kullanabilmeleri için ürünlerimize ait poliçe web servislerini kullanmalarını sağlıyoruz. Vermiş olduğumuz teknolojik desteklere acentelerimiz tarafından her zaman olumlu dönüşler oluyor."

'İşe yaramaz' diye düşünmeyin gerçekten bir amacı var!

Kullandığımız eşyaların her bir parçasının ayrı bir işlevi olduğunu biliyor muydunuz? Dikkat etmediğimiz birçok küçük ayrıntının aslında bir görevi var. İşte, ne işe yaradığını bilmediğimiz, hayatımızı kolaylaştıracak o ayrıntılar...

ŞERİFE KAYA
serife@sigortamedia.com

Gündelik hayatımızda, birçok eşya veya bu eşyaların bir parçasını ne işe yaradığını bilmeden kendi işimize uygun bir şekilde kullandığımız doğru. Fakat sürekli kullanmamıza rağmen asıl işlevini bilmediğimiz birçok eşya, ne işe yaradığını öğrendiğimizde bizi şaşırtabiliyor. Gözden kaçırdığımız ve ne işe yaradığını bilmediklerimizi öğrenmek için bir derleme yaptık. İşte çoğunu bilmediğimiz, çoğunu ise yanlış kullandığımız o nesneler...



'F' ve 'J' tuşlarındaki çıkıntılar

Klavye üzerindeki 'F' ve 'J' harflerinin üzerindeki çıkıntılar 10 parmak yazı yazarken parmakların nerede durduğunu klavyeye bakmadan anlayabilmek içindir.



Dikiz aynasındaki küçük düğme

Araçların dikiz aynalarının alt kısmında yer alan küçük düğme, aynanızın arka tarafındaki göz alması engelleyicisini aktive eder ve gözünüzü rahatsız eden ışık, başka yere yansıtılır.



Uçak camlarındaki minik delikler

Ne işe yaradığını birçoğumuzun bilmediği bu delikler, uçak havalandığında içeri ve dışarı hava basınç farkını dengeler, camların buğulanmasını engeller.



Gömleklerdeki halkalar

1920'li yılların başında işçilerin gömleklerine eklenen bu halka, tamamen asma işlemini kolaylaştırmak ve kırışıklığı azaltmak için yapılmış.



Ayakkabı kutularında ve çantalardaki küçük poşetler

Ayakkabı kutularından ya da çantalardan poşet şeklinde çıkan bu şeyler nem oluşmasını önlemeye yarar. Hatta ilaç zannedilip tüketilmemesi için de üzerinde "ilaç değildir" ya da "yenmez" yazar.



Krem kutularındaki işaretler

Fotoğrafta gördüğünüz simge, kavanoz kapağı açıldıktan sonra bir ürünün kullanılabileceği belirlenen süreyi bildirir. Hemen hemen tüm kozmetik ürünlerin üzerinde yazan "M" harfi ürünün kaç ay kullanılabileceğini ifade eder.



TV kumandasındaki "Recall" tuşu

Birçoğumuz için TV kumandası kanal değiştirme ve ses tuşlarından ibarettir. Diğer tuşları meraklısı olmadığımız sürece karıştırmayız. Fakat bir tuş var ki, izlemiş olduğunuz son TV kanalına geri dönmenizi sağlıyor: 'Recall' tuşu. Mesela Kanal X'i izlerken Kanal Y'ye mi geçtiniz, bu tuşa basarsanız kısa yoldan tekrar Kanal X'e geri dönersiniz.



Hostesler, gizlice yolcuları sayıyor

Uçağa binileceği zaman hostesler girişte yolcuları karşılarken ellerini arkaya götürürler. Hosteslerin bu hareketi yapmalarının aslında oldukça basit bir nedeni var. Uçakların kalkışı esnasında hostesler, gelen yolcuları karşılarken bir yandan da eksik yolcunun olup olmadığını arkada kavuşturdukları ellerindeki sayaç aracılığıyla belirlerler.



Asama kilidinin altındaki küçük delik

Asma kilitlerin en altında duran küçük delik, eğer dış mekanda kullanılıyorsa yağmur sonucu oluşan suyun akıp gitmesini sağlar ve böylelikle paslanmayı önler. Delik, aynı zamanda kilidin daha iyi çalışabilmesi için yağlanabilmesini de kolaylaştırır.



Cips paketindeki hava

Çoğumuz cips paketlerindeki cüsseye bakarak içinden neden azıcık cips çıktığına anlam veremez, bunu cips firmalarının hilesi olarak görürüz. Fakat paketlerin içindeki bu boşluklar aslında paket içerisindeki cipslerin taşıma, depolama gibi işlemler sırasında ezilip kırılmasını önlemeye yönelik bir hava yastığı.



Benzin deposu nerde?

Benzin deposu işaretinin yanında bulunan oklar, depo kapağının yönünü gösterir.



Tükenmez kalem kapağındaki delik

Tükenmez kalem kapaklarının tepesinde bulunan delik, aslında bir insanın boğulma riskini azaltmak için tasarlanmış. Özellikle küçük çocukların bu kapağı yutma ihtimaline karşın üretilen delikli kapaklar, nefes yolunun tamamen tıkanmasını önlüyor.



Lisansı geri verip küçük bir şirketten havuza atlamak mümkün mü?...

Sigorta kulisleri son günlerde bu dedikodu ile çalkalanıyor. Büyük şirketlerimizden bir tanesi, trafik lisansını Hazine'ye iade edip pasif bir şirketten ya da trafik kesmemiş küçük bir şirketi satın alıp havuza oradan dahil olmayı planlıyormuş. Bunların hepsi birer iddia. Ama bu dedikoduların Hazine yetkililerinin de kulağına gittiğini duyduk. Pek anlam verilememiş, ne faydası olacağı konusunda da kimsenin bir fikri yok. Ama Hazine yetkililerinin "Bu gibi işlere onay verecek mercii biziz. Böyle hülle işlerine pek sıcak bakmayız" dedikleri de bir başka iddia. Bakalım görelim...



Havuz, sektörün 'CİN fikirlilerini' ortaya çıkardı

Trafikte Havuz Sistemi kimseyi memnun etmedi. Ama sektör gündemini oluşturmaya devam ediyor. Sektörün bütün cin fikir üretenleri ortaya çıktı. Poliçe kesmek için cin fikirleri gördük geçmişte. Günümüzde de trafik sigortası kesmemek için cin fikirler üretildiğini görüyoruz. Otorizasyona düşürmek, peşin tahsilat istemek, EFT&havale makbuzunu istemek, trafik ekranlarına trafik lambası koymak, topu bölge müdürlüklerine atmak, bunlar demode olanlar. Bunlara karşın acenteler de gece mesaisi ile şirketlerin kontrol dışı saatlerinde poliçe yoluna başvurdular. Sonrasında "ekstra trafik sigortası" keşfi yapıldı. Trafik poliçesi 650 TL, ama kesilemiyor. Ama aynı üründen 780 TL olanı var içinde teminatları genişletilmiş, ferdi kaza eklenmişi var. Bu alternatifi seçince, aaa poliçe onay veriyor hemen. Sonra havuz imdada yetişti derken onun da fayda etmediğini gören bir acente dostumuz, havuzu ofisine getirerek poliçeyi havuzun içerisine girerek kesmeyi denemiş. Başarılı olup olmadığını bilemiyoruz, ama espri zekamıza diyecek yok. En zor zamanımızda bile espri yeteneğimizi kaybetmememiz bize özgü bir şey olsa gerek.

A11 Risk Gaskosu nasıl yapılır?

Acenteler kulisinde son günlerde en çok bu konu konuşuluyormuş. Bir acente dostumuz arkadaşını arayarak ekranda ismini gördüğü bir poliçenin nasıl yapılabileceğini sormak istemiş. Ve ortaya müthiş esprili bir konu çıkmış. Acente dostlarımın birçoğu işlerine saygılı, sigortacılık hakkında bilgilerini her gün tazelediklerini biliyoruz. Ama bu dostumuz sanırız fazlaca trafik&kaskoda takılı kalmış olsa gerek ki kendisinden istenen All Risk poliçesini 'A11 Gaskosu' olarak yorumlamış. Temelinde iyi niyette sıkıntı yoksa gerisi önemli değil. Bakmayın acentelerin kendi aralarında konuyu espri şeklinde paylaşmalarına, orada da kötü niyet olmadığını biliyorum. Bu sıkıntılı günlerde biraz da sizler tebessüm edin diye sizlerle paylaştık. Affola...

Sayıştay denetçisinden dergilerimize güven!

Sayıştay denetçileri kamu şirketlerinin hesaplarını inceliyor. Bu bilinen bir şey. Ama bu konunun bizleri neden mutlu ettiğine yazımızı okuyunca siz karar vereceksiniz. Olay şöyle gelişiyor: Sayın denetçi bir kamu sektör şirketini denetliyormuş. İş reklam harcamalarının denetlenmesine gelmiş. Dergilerin asılları istenmiş. Sayın Denetçi nereye ilan verildiğini incelemek istemiş. Dergiler gelmiş, diğerlerine şöyle bir göz atılmış pek de incelenmemiş. Sıra Hayatımız Sigortalı ve Şemsiye dergilerine gelince Sayın Denetçi başlamış her sayfasını okumaya. Bir evvelki sayıları da istemiş onlara da bir göz attıktan sonra "Bu dergileri hazırlayanları tebrik ederim. Gerçekten sektöre hizmet eden yayınlar. Kazandıkları analarının ak sütü kadar helal olsun, bu dergilere nasıl abone olabilirim?" diye de sormuş. Denetçiye refakat eden yetkili de dijital olarak ücretsiz Dijimecmua ve Turkcell Dergilik'ten dergilerin geçmiş sayılarına dahi ulaşabileceğinin bilgisini vermiş kendisine. Yayın Grubu olarak bunu duyduğumuzda gerçekten onurlandık ve doğru yolda olduğumuzu bir kez daha teyit etmiş olduk.



Turusan Bey için ilk ise bizim için de "ilk"tir

Geçtiğimiz ay sektör kulisleri o kadar fazlaydı ki bu kulis haberimizi bu aya sarkıtmaya karar verdik. Geçtiğimiz aylarda TÜSAF'ın 6'ncı Olağan Genel Kurulu yapıldı. TÜSAF Genel Kurulu olağan olmasına rağmen olağanüstü gelişmelere sahne olmuştu. Muhalif taraf Genel Kurulu toplamamak, tüzük değişikliğini yaptırmamak için elinden geleni yaptı. Kendi lehine olacak tüzük değişikliğini yaptırmamak için aşağıda beklediler, salona girmeyip mesleklerine zarar verdiler. Buna da muhalefet dediler. Neyse konumuz bu değil elbette. Her nerede olursa olsun Başkan olmayı hedefleyen Turusan Bağcı, TÜSAF Başkanlığı'na aday olmak istemişti. Salona o amaçla girdi. Hoş Başkan adayı bile olmadan o salondan çıktı ama olsun, sıkıntı yok. Gerçi şimdilerde önümüzdeki seçimleri kovalayıp yeni başkanlıklar için iş birlikleri ve temaslarını sürdürdüğü iddiaları var. Önce Oda seçimlerinde meslek komitesine seçilmek, sonra SAİK Başkanlığı, olmadı Belediye Başkanlığı, en sonunda oturduğu mahallede muhtarlığa kadar giden bir iştah var kendisinde. Ama bizi ilgilendiren kısmı şu; Sayın Bağcı, TÜSAF'ın Ankara'da yapılan 6'ncı Olağan Genel Kurulu'nu Facebook hesabından TÜSAF 1. Olağan Genel Kurulu olarak paylaşması. İçinizden "Adam katıldığı, başkan olmak istediği federasyonun kaçıncı Olağan Genel Kurulu olduğunu bile bilmiyor" diye geçirebilirsiniz. Ama biraz Turusan Bağcı'yı tanıyorsanız o katılmamışsa genel kurulların hükmünün olmadığını, kendisi katılıyor ve aday oluyorsa kendisi ve meslektaşları için olayın ilk ve 1'inci olduğunu bilmeniz gerekiyor. Ama Turusan Başkanın yeni ufuklara yelken açmış olmasını da hiç yadırgamadığımızı bilmenizi isteriz. Bizce asıl sorulması gereken soru, Sayın Turusan Bağcı bu kadar başkanlık peşinde koşacağına işinin peşinde koşsa işlerini daha da geliştiremez mi? "Sayın Bağcı ünlü bir insan, kitaplarda dergilerde kendisine sayfalar ayrılıyor. Bu kadar hesabı mı yapamayacak?" diye düşünebilirsiniz. Evet, doğru. Sayın Turusan Bağcı başkanlıklarını artırdıkça işlerinin de artacağını hesaplamış sanırız. Görünen o. İddialar, görüşler bu yönde.



MADEM HAVUZ KURULDU...

Merhaba değerli okuyucularımız,

Bir önceki yazımın son kısmını tekrar paylaşıyorum: "O yüzden havuz önerisini dikkatle ele alıp, tarafları orta noktada birleştirecek bir uygulama yapılmalı. Yoksa çözüm getirelim derken, hepimizin ilkokulda baş belası olan havuz problemlerine bir yenisini eklemeyelim."

Hazine, havuzu kurarken fiyatlara bir miktar artış yaptı ve havuzumuz kuruldu, vatana millete hayırlı uğurlu olsun. Madem havuz kuruldu ve yeni bir piyasa ortamına doğru yol alıyoruz, bir an duralım ve bir durum analizi yapalım. Süreçte kimler ne kazanmış, ne kaybetmiş...

1. Acenteler: Önce ciroları, sonra komisyonları düştü. Son olarak da havuza tabi risklerde acente komisyonu yüzde 8 olarak belirlendi. Tavan fiyat uygulaması başladığında, Hazine'ye yaldızlı kağıtlarla teşekkür mektubu yazan ve kendi sektörünü Rekabet Kurulu'na gammazlayan acente komitesi, sesleri pek çıkmadığına göre, durumdan herhalde memnundur! Bu arada Rekabet Kurulu konuyla ilgili şirketlere ceza verilmesine yer olmadığına karar verdi.

2. Şirketler: Önce gelir kaybına uğradı, sonra da poliçe kesmekten kaçındığı için poliçe kesse de kesmese de riske havuz yoluyla ortak edildi. Bu arada Sigorta Denetleme Kurulu ve Rekabet Kurulu tarafından ani baskınlarla denetlendi. Kimi şirket kesmemek için elli takla attı, takla atmayanlar da trafik poliçesi tsunamisine maruz kaldı. Sektör prestij kaybına uğradı, üstüne de yeni fiyatlarla nasıl baş edeceğini bir türlü bulamadı.

3. Hazine: Bir taraftan kamuoyu baskısı, bir taraftan politik baskıyı göğüslemeye çalışırken, acente ve şirketlerin yoğun talepleri arasında kaldı. Enflasyonla mücadele ve halkın çıkarları derken, sigorta sektörünün sermaye yeterliliği ve acentelerin gelirlerini düşünmek ve ayakta tutmak zorunda oldu. Benzer problemler olan diğer birçok sektörde taşın altına elini sokarken, sigorta sektöründe ise riskleri bir havuzda toplayıp tüm şirketlere paylaştırmayı uygun gördü. Hazine'nin denetim kanadı şirketlerin rezervleri yetersiz derken, yönetim tarafı rezervler gereğinden fazla demeye başladı. Ne İsa'ya yaranabildi ne de Musa'ya.

4. Tüketici: Şu an için en çok memnun olanlar onlar. Özellikle de çok kaza yapanlar. Ne kadar kaza yaparsa yapsınlar aynı primi ödemeye ve araç kullanmaya devam edecekler. En çok indirim alanlar büyükşehirlerde yaşayanlar olurken, en az indirim alanlar veya hiç indirim almayanlar küçük şehirlerde yaşayanlar oldu. Sonuç olarak sürecin şimdilik en çok kazananları, en fazla Bendevi Bey'in üyeleri olmak üzere sigorta sektörüne en fazla tazminat ödetenler oldu.

Gelelim sadede. Biz, havuzumuzu doğru dürüst işletip havuz dışı riskleri bir an önce serbest rekabete açmak için elimizden geleni yapalım.

Bu aylık da bu kadar, kalın sağlıcakla.



SBM'nin yeni müdürü Murat Hakseven

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nde (SBM) üst düzey atama gerçekleşti. Aydın Satıcı'nın görevinden ayrılmasının ardından SBM'nin yeni Genel Müdürü Murat Hakseven oldu. Hakseven, yeni görevine temmuz ayı itibarıyla başladı. Meslek hayatına bankacılık sektöründe Bilgi Teknolojileri alanında başlayan Hakseven, kamu ve özel sektör kurumlarında network uzmanı, sistem analisti, veri tabanı yöneticisi, yazılım uzmanı, proje yöneticisi, bilgi teknolojileri bölüm yöneticiliği, yazılım ve iş geliştirme direktörü pozisyonlarında görev aldı.



Mert Ekitmen Axa Sigorta'da

Sigorta sektöründe 20 yılı aşkın tecrübesi bulunan Mert Ekitmen, 1 Haziran 2017 itibarıyla Axa Sigorta Hasar ve Tüm Operasyonlardan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi olarak görevine başladı. Daha önce sektörde farklı yönetim kademelerinde görev alan Ekitmen, hayat dışı branşlarda teknik, hasar, operasyon ve satış yönetimi gibi farklı konularda yönetsel sorumluluklar üstlendi. Ekitmen, yeni ataması öncesi Ergo Sigorta'da Teknik, Aktüeryal Fiyatlandırma, Hasar, Operasyon ve Reasürans konularından sorumlu İcra Kurulu Üyesi ve Genel Müdür olarak görev alıyordu.



Güneş Sigorta'da sağlıklı yaşam semineri

Obeziteye karşı açtığı savaşın yanı sıra çalışanlarına iyi bir yaşam kalitesi sunmayı hedefleyen Güneş Sigorta, iki aylık çok yönlü "Sağlıklı Yaşam Hareketini" uygulamaya başladı. Şirketin 60'ıncı yılına özel etkinlikleri kapsamında "Sağlıklı Yaşam Hareketi", 6 Temmuz Perşembe günü yapılan eğitim ve ölçümleme ile start aldı. Çalışanlar, 08.30-17.30 saatleri arasında detaylı vücut ölçümü yaptırma imkanı buldu. Yine aynı gün öğle saatlerinde Milli Atlet ve Koşu Antrenörü Mehmet Çetin ile Uzman Diyetisyen Hande Seven Atuk çalışanlara, "Sağlıklı Yaşam Hareketi" semineri verdi.



Anadolu Sigorta'dan 6 ayda 2.3 milyar TL prim üretimi

Anadolu Sigorta, Kamuoyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yaptığı açıklama ile 2017 yılının ilk altı aylık prim üretim verilerini duyurdu. Yapılan açıklamada toplam 2 milyar 333 milyon 60 bin 411 TL'lik prim üretimi gerçekleştirildiği belirtildi. Yılın ilk altı aylık döneminde en fazla üretim yapılan branş, 620 milyon 84 bin 148 TL ile 'Kara Araçları Sorumluluk' olarak gerçekleşti. 461 milyon 531 bin 995 TL ile ikinci en fazla üretim elde edilen branş 'Kara Araçları' olurken, 417 milyon 65 bin 668 TL'lik üretim ile 'Yangın ve Doğal Afetler' en fazla üretim yapılan üçüncü branş oldu.

Aksigorta, robotlarla 42 milyon TL gelir elde etti

Aksigorta, Robot Dönüşüm Projesini hizmete sundu. Mevcut çalışanların iş kapsamından rutin operasyonları çıkararak onları daha katma değerli işlere yönlendirmek amacıyla uygulanmaya başlayan Robot Dönüşüm Projesi çerçevesinde dört farklı süreçte kullanılan sanal çalışanlar Aksigorta'ya, trafik filo poliçe üretiminden 14 milyon TL, rücu dosya tahsilatından 28 milyon TL olmak üzere toplamda 42 milyon TL'lik gelir sağladı. Proje ile Haziran 2017 sonuna kadar sanal çalışanlar tarafından yaklaşık 13 bin hasar rücu dosyası ve 3 bin adet filo hasar dosyası açıldı.



Tur Assist, Mapfre Asistencia üst yönetimi ile bir araya geldi

Tur Assist, 13 Haziran Salı günü Mapfre Asistencia EMEA 2 Bölge Direktörü Alejandro Boutin Sanchez ve Eurosos Genel Müdürü Yannis Athanassiou'yu ağırladı. Ziyaret boyunca Mapfre Asistencia üst yönetimine Tur Assist Genel Müdürü Cemal Fenercioğlu ve şirketin diğer üst yöneticileri eşlik etti.



Süleyman Sağıroğlu

Gulf ve AIG operasyonları tek çatı altında birleşti

Geçtiğimiz aylarda AIG Sigorta'yı bünyesine katan Kanada merkezli Fairfax ile Kuwait Projects Company'nin (KIPCO) hissedarı olduğu GIG, Türkiye'deki ilk yatırımını 2016 yılının son aylarında Turins Sigorta'yı alarak yapmış ve ismini Gulf Sigorta olarak değiştirmişti. Fairfax, AIG'nin Türkiye operasyonuyla birlikte, altı Latin Amerika ülkesi ve altı Doğu Avrupa ülkesindeki yenileme haklarını da satın almış ve sadece Türkiye özelinde hisselerini GIG'e devretmişti. Gulf Sigorta ve AIG Sigorta operasyonlarını tek bir çatı altında birleştirme kararı alan grup, tüm resmi onay süreçlerinin tamamlandığı 14 Temmuz 2017 itibarıyla, faaliyetlerine Ümraniye'deki yeni Genel Müdürlük ofisinde "Gulf Sigorta" markası altında devam edecek.

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, Türkiye'nin en beğenilen sigorta markası olmak vizyonu ile yola çıkan 236 kişilik Gulf Sigorta ekibinin, hissedarlarının yatırımlarıyla her geçen yıl genişleyen uluslararası ağı, grup şirketlerinin kolektif deneyimi ve güçlü finansal yapısına dayandırarak oluşturduğu sağlam temel üzerinde, hem bireysel hem de kurumsal branşlarda, iş ortakları ve sigortalıları için ilk tercih olma hedefine kilitlenmiş olarak, sektörde yerini almış olmanın gurur ve heyecanıyla dolu olduklarını belirtti. Sağıroğlu, bu söylediklerine Gulf Sigorta'nın, AIG Sigorta'nın sahip olduğu kurumsal ürünlere ağırlık veren sigorta şirketi algısının aksine pazar dinamikleriyle uyumlu şekilde hem kurumsal hem de bireysel sigortalarda, deneyimli kadrosuyla varlık göstereceğini de ekledi.

Gulf Sigorta sahip olduğu güçlü iş ortaklarıyla seyahat sigortalarında pazarı büyütmeye devam edecek. Kurumsal tarafta ise güçlü dağıtım kanalları, risk mühendisliğindeki uzmanlığı ve reasüranstaki sağlam yapısı ile mühendislik ve nakliyat sigortaları başta olmak üzere tüm ürün branşlarında teminat sunacak.

besanaliz.com

Ücretsiz bireysel emeklilik platformu.

Gönüllü katılımcılar
+
Otomatik katılımcılar
Bes'te karlılığını arttırıyor.
www.besanaliz.com



BES ANALİZ
Bir Finnet Markasıdır



BNP Paribas Cardif, acenteleriyle 2017'yi konuştu

BNP Paribas Cardif Türkiye acenteleri, şirketin üst yönetimi ile bir araya geldi. İstanbul'daki buluşmada şirketin 2017 stratejileri masaya yatırıldı. BNP Paribas Cardif Türkiye üst yönetimi, Türkiye genelindeki acenteleriyle buluştu. İstanbul Fındıklı'daki BNP Paribas Cardif Genel Müdürlük terasında verilen davette, acentelerin yılın ilk yarı performansı değerlendirilirken, acentelerin yılsonu hedefleri ve satış stratejileri konuşuldu. Toplantıda bireysel kredi koruma, hayat sigortacılığı ve bireysel emeklilik ürünlerine yönelik yeni planlar tartışıldı.



Türk Nippon çalışanları partide bir araya geldi

Türk Nippon Sigorta, yazın gelişini şirket binasında düzenlenen keyifli bir barbekü partisiyle kutladı. Genel Müdürlük çalışanlarının tamamının katıldığı etkinlik ile hep beraber 'Yaza Merhaba' denildi. Güzel havanın keyfini çıkaran Türk Nippon Sigorta ailesi, etkinliğe katılan DJ'in akşamı renklendiren performansı eşliğinde müzik dinleyerek günün yorgunluğunu attı.

Sektör 'trafik' cezası yemedi

Rekabet Kurulu, trafik sigortası pazarında faaliyet gösteren 32 sigorta şirketi ve Türkiye Sigorta Birliği hakkında yürütülen soruşturma kapsamında idari para cezası verilmesine gerek olmadığına karar verdi. Tüm delil, bilgi ve belgeler, rapor, yazılı ve sözlü savunmaları değerlendiren Kurul, ilgili kanun hükmünün ihlal edilmediğini bildirerek, idari para cezası uygulanmasına gerek olmadığını oy çokluğu ile kararlaştırdı.



Fenercioğlu, "Yaşayan Ekonomi"programına konuk oldu

Tur Assist Genel Müdürü Cemal Fenercioğlu, Ülke TV'de yayınlanan "Yaşayan Ekonomi" adlı programa konuk oldu. Fenercioğlu, röportajda Tur Assist'in asistans sektöründeki 20 yıllık macerasını anlatarak, sağlanan acil hizmetler hakkında bilgi aktardı. Tur Assist olarak, müşterilere birebir hizmet veren ekiplerin eğitimlerine de oldukça önem verdiklerinin altını çizen Fenercioğlu, sahada daha kaliteli hizmet verebilmek adına 2012 yılında Tur Assist Akademi'yi kurduklarını sözlerine ekledi.



Axa çalışanları "Daha İyi Yaşam" için buluştu

Axa Sigorta'nın, faaliyette bulunduğu ülkelerde aynı anda düzenlediği "Kurumsal Sorumluluk Haftası" bu yıl 5-11 Haziran arasında gerçekleştirildi. "Daha İyi Yaşam" vizyonuyla hayata geçirilen hafta boyunca Axa çalışanlarının katılımıyla çevre, eğitim, sağlık ve toplum başlıkları altında 20'den fazla etkinlik yapıldı. Axa Tüm Kalplerde Gönüllüleri'nin organizasyonuyla yedinci kez düzenlenen ve 750'den fazla çalışanın katıldığı yerel etkinlikler kapsamında Yedikule Hayvan Barınakları ve KASEV Huzurevi ziyaret edildi. Axa çalışanları Down Cafe'de düzenlenen öğle yemeğine katıldı.

"İş Geliştirme Analitiği Uygulamaları" kitabı yayında

Günümüzde iş geliştirme ve iş analitiği kavramları her geçen gün önemini artırıyor. Marmara Üniversitesi akademisyenlerinden Yrd. Doç. Dr. Mehmet Nuri İnel, bu konuda işletmelere ışık olacak bir kitap hazırladı: İş Geliştirme Analitiği Uygulamaları. Kitapta analitik düşünce çerçevesinde bir işletmede yapılan araştırma ile alınan verilerden yararlanarak iş geliştirme için iş analitiği tekniklerinin uygulanabilirliği ve işletmeye katabilecekleri aktarılıyor.



"Sigorta bilinci katılım sigortacılığı ile gelişecek"



Nihat Kırmızı

Katılım sigortacılığını, karşılıklı yardımlaşmaya dayanan bir sistem olarak tanımlayan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, inanç hassasiyetinden dolayı sigorta yaptırmayan önemli bir kesimin olduğunu söyledi. Kırmızı, "Bu modelle sigortalılık oranı artacak" dedi.

Hiçbir şüphe barındırmıyor Nihat Kırmızı, kasko, konut, iş yeri, elektronik cihaz, makine kırılması, inşaat riskleri, sorumluluk ve nakliyat sigortaları ürünlerini kapsayan katılım sigortacılığı modelinin, sigortalıların hassasiyetleri noktasında hiçbir şüphe barındırmayacak şekilde donatıldığını bildirdi. Sistemin, mevcut yasaların yanı sıra Denetleme Kurulu'na tabi olduğunu bildiren Kırmızı, "İslami prensiplerle çalışan, kendi reasürans sistemi olarak retekafül şirketlerine sahiptir. Retekafül şirketi de kendi bünyesinde bulunan icazet kurulu tarafından da denetlenmektedir" dedi.

Ortak risk paylaşımı ile dayanışma üzerine kurulu olan katılım sigortacılığı, tüm dünyada geleneksel sigorta ürünlerine alternatif olarak dikkat çekiyor. Türkiye'de de son yıllarda kamuoyundan yoğun ilgi gören katılım sigortacılığı Hazine'nin gündeminde ilk sırada bulunuyor. Hazine, katılım sigortacılığı faaliyetlerini düzenlemek amacıyla mevzuat çalışması yürütüyor.

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, 'tekafül' olarak tanımlanan bu sigorta türünün Türkiye'de de önümüzdeki yıllarda hızla büyüyeceğini vurguladı. Kırmızı, "Katılım sigortacılığı, geleneksel sigorta ürünlerine alternatif bir model olarak hızla büyürken aynı zamanda sektöre farklı enstrümanlar da kazandırıyor" dedi. Kırmızı, son birkaç yılda ilgi görmeye başlayan katılım sigortacılığındaki büyümenin bu yıl ve önümüzdeki yıllarda daha güçlü devam edeceğini aktardı. Kırmızı, "Türkiye'de bankacılıkta yüzde 5'lik bir paya sahip olan katılım bankacılığının 2025 yılında yüzde 15'lik bir payı hedeflediği düşünüldüğünde, bu hedefe paralel olarak bu alanın önümüzdeki dönemde sektörden aldığı payın hızla artırmasını bekliyoruz" diye konuştu.

Önemli potansiyele sahip

Türkiye'de yeni finansal enstrümanlar arasında yer alan bu sigorta türünün sektörün büyümesi ve çeşitlendirilmesi açısından çok önemli olduğuna dikkat çeken Kırmızı, bu modelin sektörün gelişimi ve farklı oyuncuların sürece dahil olması açısından önemli bir potansiyele sahip olduğunu belirtti. Kırmızı, şunları söyledi: "Doğa Sigorta olarak bu potansiyelden hareketle, konvansiyonel sigortacılığın yanında ayrı bir pencere modeliyle geleneksel sigorta ürünlerine mesafeli yaklaşan vatandaşların tüm hassasiyetlerini düşünerek, katılım sigortacılığına öncülük eden bir model sunuyoruz."

İnanç hassasiyetinden dolayı sigorta yaptırmayan önemli bir kesimin olduğuna dikkat çeken Kırmızı, bu modelle sigorta sistemine dâhil olmamış birçok kişi ve kuruma da sigorta güvencesi sağlanacağını kaydetti. Kırmızı, bunun sigortalılık oranında artış sağlayacağını vurgulayarak, "Hem sektör büyümüş olacak hem de önemli diyebileceğimiz orana sahip bu kesim, sigorta güvencesine girerek ani ve beklenmedik hasarların, kazaların ve zararların önüne geçilebilecek" değerlendirmesinde bulundu.

Yabancı sermayeyi çekiyor

Tekafül sisteminin Türkiye'de yaygınlaşmaya başlamasının yabancı sermayenin ilgisini çektiğine de değinen Kırmızı, "Bu durum ekonomimiz için önemli olan yabancı sermaye girişine de olumlu yansıyacak. Bu da hem sektöre hem ekonomiye bir ivme kazandıracak" ifadelerini kullandı.

Katılım sigortacılığını karşılıklı yardımlaşmaya dayanan bir sistem olarak tanımlayan Kırmızı, şöyle devam etti: "Uyguladığımız vekâlet modeliyle bir katılım fonu oluşturduk. Katılımcılar bu fon havuzuna risk büyüklükleri ölçüsünde katılım sağlayarak, risk oluştuğunda da risklerini bu havuzdan telafi edebiliyor. Şirket burada işletici rolünde yer alıyor. Kurum bu havuzu işletirken sigortacılık faaliyetini yönetiyor. İşletici, bu fondan bir vekâlet ücreti alırken aynı zamanda ileride oluşabilecek sermaye açığı öngörülmeyen riskler gibi durumlara karşı her katılımcıdan bir teberru alabiliyor. Risklerin karşılanmasında havuzdaki fonun yeterli gelmemesi durumunda, işletici fon açığını ileride fon kar ettiğinde geri alınmak koşulu ile bu açığı kapatmak ve riskleri karşılamak zorundadır. Katılımcıdan bunların dışında ek bir ücret talep edilmez. Yani vekâlet sisteminde katılımcı baştan ödediği ücretin dışında başka hiçbir ek ödemeyle karşı karşıya kalmaz."

Trafikte havuz sistemi, serbest tarifeye geçiş ihtimalini artırdı

Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF), 22 Temmuz Cumartesi günü, Giresun'da acentelerle bir araya geldi. "Karadeniz Buluşması" etkinliğinde konuşma yapan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, "Trafik Sigortaları Havuz Sistemi'nden sonra serbest tarifeye geçiş ihtimali daha da arttı" dedi.

Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF), acentelerle Giresun'da bir araya geldi. Giresun Sigorta Acenteleri Derneği (GİSAD) ev sahipliğinde, 22 Temmuz Cumartesi günü Giresun Ticaret ve Sanayi Odası'nda tertiplenen "Karadeniz Buluşması" etkinliği Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç ve Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu'nun katılımıyla gerçekleşti. TÜSAF Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelebi'nin ve GİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hanife Karamustafaoğlu'nun da konuşmacı olarak yer aldığı buluşmada sektörel değerlendirmeler yapıldı.

Serbest tarife, zamanında istenilmemişti

Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, toplantıda sektörün son gündemi olan "Trafikte Havuz Sistemi"ni ve serbest tarifenin çıkış hikayesini acentelerle paylaştı. Serbest tarife gündeme geldiğinde birçok sigorta şirketi ve acentenin bu uygulamayı



istemediğini hatırlatan Genç, serbest tarife nedeniyle pazar payını kaybetmek istemeyen şirketlerin fiyatlarını düşürdüğünü ve ilk üç aylık dönemde rekabetin arttığını açıkladı. Genç, bu sefer bir taban fiyat belirlemek durumunda kaldıklarını söyledi.

Genç, sözlerine şöyle devam etti: "Bazı sigorta şirketlerinin birleşmesi ve piyasadan çekilmesi nedeniyle 2015'te rekabet şartları değişti. Artık yüksek fiyat uygulama kararı alındı. Bu sefer taksiciler, dolmuş sürücüleri yüksek fiyatlar nedeniyle şikayetçi olmaya başladı. Bu sefer taksi, otobüs, minibüs gibi araçlara genel tavan uygulaması geldi. Genel tavan uygulamasına sektör, komisyonları indirerek ve birinci basamak için verilen 5 bin 400 TL primi, yedinci basamakta 5 bin 399 TL'ye vererek tepki gösterdi. Bakanımızın uyarılarına rağmen keyfi fiyatlar devam etti ve 12 Nisan'da tavan fiyat uygulaması devreye girdi."

"Trafikte bir havuz sistemine ihtiyaç vardı"

"Trafikte Havuz Sistemi"ni acentelere anlatan Genç, riski yüksek araçların kaza giderinin havuzdan sağlanacağını ifade etti. Trafik branşında havuza girecek araçların sayısının, toplam poliçe sayısının yüzde 10'una tekabül ettiğini açıklayan Genç, "İleride gidişata göre havuzun kapsamı daraltılabilir ya da genişletilebilir. Havuzun

Kanun koyucular sektörün ihtiyaçlarını iyi analiz etmeli



Giresun Sigorta Acenteleri Derneği (GİSAD) Başkanı Hanife Karamustafaoğlu, sigortacıların sorunlarının çözümü için kanun düzenlemelerine ihtiyaç olduğunu ifade etti. Karamustafaoğlu şöyle konuştu: "Sigorta sektörünün sermayesi güvendir. Acenteler şirketlere, kanun koyucular ise kimseye güvenmiyor. Bu güvensizliğin sonucu sektörümüz sürekli belirsizliklerle boğuşuyor. Belirsizlikten en büyük zararı ise acenteler görüyor. Kanun koyucular, bazı çevrelerin popülist söylemlerinden yola çıkarak sürekli genelgeler çıkarmasın. Çıkarılacak genelge için sektörün ihtiyaçları, gerçekleri iyi analiz edilmelidir. Şirketler ise acentelerin çalışanları değil iş ortağı olduğunu hatırlamalıdır. Yıllarca yanlış fiyatlandırmanın zararlarının faturası acentelere çıkartılıp cezalandırıldı. Komisyonlarla istedikleri gibi oynandı. Bugün ise acenteler de şirketler de zor durumda. Bir an önce ortak akıl oluşturularak yanlışlara çözüm üretilmelidir. Acenteler olarak bizler de önce kendimize ve mesleğimize yatırım yapmalıyız. Çözüm bekleyen değil, çözüm üreten olmalıyız. Sektöre kalıcı çözümler üretilmesi için, egolarımızı törpülemek zorundayız."

mutlaka olması gerekiyor. Serbest tarifeye geçilmiş olsa bile bu sistemin devam edeceğini düşünüyorum" diye konuştu. Dünyada trafik sigortasında yüksek fiyata müdahale yöntemlerinden örnekler veren Genç, "Türkiye'de her şey yolunda gitmiş olsaydı da havuz sistemine ihtiyaç vardı. Fakat havuz sisteminden sonra serbest tarifeye geçiş ihtimali daha da arttı. Çünkü uç fiyatlar olmadan piyasanın rekabet edilebilir olacağını düşünüyorum" dedi.

"Geri adım atılmayacak"

Trafik sigortaları için uygulanacak olan havuz sisteminin ayrıntılarına 30 şirketin karar vereceğini ifade eden Genç, konuşmasına şöyle devam etti: "Havuzun ayrıntıları sigorta şirketlerinin toplantıları sonrası netleşecek. Sistem oturduğu zaman sizin de sıkıntılarınız azalacak. Havuz Yönetmeliği'nde her şey şeffaf bir şekilde yazıldı. Yönetmelik ne diyorsa o uygulanacak. Uyarıları dikkate almayan sigorta şirketlerinin üç veya 10 gün arasında ekranları kapatılacak. Ekran açıldığında uyarılara rağmen aynı uygulamaya devam eden şirketin sisteme erişimi yasaklanacak. Havuz ile beraber çok daha sert bir platforma girilecek. Çünkü şirketlerin trafik ekranlarının kapatılma ihtimali var. Bu da şirketin nakit akışını kesmek demektir. Fakat sigorta şirketleri, bu konuda geri adım atılmayacağını biliyor."

"Acente komisyonları yüzde 10'un altına düşemez"

Acente komisyonlarıyla ilgili de açıklama yapan Genç, toplam trafik primi içerisinde acenteye ödenen komisyonun yüzde 10.5'a kadar düştüğünü söyledi. Genç, taban komisyon uygulamasıyla komisyonların yüzde 10'un altına düşemeyeceğini belirtti.

Dr. Ahmet Genç'in açıklamalarının ardından soru-cevap bölümüne geçildi. Acenteler çözüm aradıklarını sorularını Genç'e anlatarak, merak ettikleri soruların yanıtlarını aldı. Toplantının ertesi günü ise yani 23 Temmuz Pazar günü kahvaltı sonrası katılımcılarla Giresun yaylaları gezildi.



"Trafik branşında hak ettiğimiz komisyonu almak istiyoruz"

Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) Başkanı Murat Büyükçelebi, gerçekleşen buluşmada acentelerin karşı karşıya olduğu sorunları dile getirdi. Büyükçelebi, konuşmasında şu ifadelerde bulundu: "Sektörün en önemli kanalı olan biz acenteler, şirketlerin trafik sigortasında zarar etmesini istemiyor, vatandaşın çok daha makul rakamlardan poliçe almasını istiyoruz. Ama sonuçta gelir kaynağımız olan bu branşta da hak ettiğimiz komisyonu almak istiyoruz. Bu süreçte birtakım müdahalelerde bulunarak, ticari araçlarda bir tavan uygulaması getirdiniz. Şirketler farklı tepkiler verdi ve poliçe kesilememe sonucu ortaya çıkınca siz başka bir müdahale de yaptınız. Havuz uygulaması yaptınız. Ama biz hala sigorta şirketlerinden trafik poliçesi kesebilme adına büyük sıkıntılar yaşıyoruz. Gördüğümüz kadarıyla sigorta şirketleri bu uygulamaya da tepki veriyorlar. Bu süreç vatandaş açısından da büyük sıkıntı. Çünkü ulaşamadıkları trafik sigortasına ulaşamıyorlar. Acenteler adına da işkence gibi geçen bir-iki seneden bahsediyoruz. Artık bir poliçeyi kesebilmek için bütün işimizi gücümüzü bırakıp araştırmalar içine giriyoruz. Bu süreç bizi fazlasıyla yıprattı. Komisyonlarımız ve gelirlerimiz çok ciddi anlamda düştü. Şirketlerin verdiği tepkiler de ortada. Gelinen noktanın çözümü bizim için çok önemli."

TARSİM örneği anlatıldı



Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Tarım Sigortaları Havuzu'nun işleyişi ile ilgili acenteleri bilgilendirdi. Satoğlu, şunları söyledi: "Trafik havuzu nedeniyle havuz olayı çok gündemde. Ben de TARSİM ile ilgili bilgi vermek istiyorum. Tarım, dünyada tüm sektörler arasında doğal risklere an açık sektör. Bu nedenle sadece özel sektörün tek başına altından kalkamayacağı bir yapıya sahip. Dünyanın hemen hemen her yerindeki uygulamalarda, tarım sigortalarında sistemlerde devletin mutlaka özel sektörle iş birliği söz konusu. Şu an dünyada tarım sigortacılığının yıllık prim üretimi 30-32 milyar dolar seviyelerinde. Bunun büyük bir bölümü devlet ve özel sigorta iş birliği ile yapılıyor."











TÜSAF ailesi Giresun'da piknikte























CAN KANTAR *Giresun*
can@sigortamedia.com

Birlik olamayan, sürekli birilerinin kuyusunu kazmaya çalışan ve bu mevkileri kendi menfaatleri için kullanan sivil toplum kuruluşları (STK) ve yöneticileri için çok eleştirim oldu. Saygın olmayan STK yöneticileri ile meslek gruplarının saygınlık kazanamayacağı iddiasındayım. Son TÜSAF Genel Kurulu sonrası Başkan Murat Büyükçelebi'nin güven kazanmış, derneklerin de birbirlerine çok daha fazla kenetlendiğine tanık oldum.

GİSAD'ın toplantısı için Giresun'daydık. Öncelikle GİSAD Başkanı Hanife Karamustafaoğlu olmak üzere tüm dernek yöneticilerine ve acentelere teşekkür etmek istiyorum. Gerçekten müthiş bir misafirperverlik örneği gösterdiler. Sadece Giresun'da değil, gittiğim tüm illerde aynı misafirperverliği görüyorum. TÜSAF gerçekten büyük iş başarıyor. Bu birlikteliği sağlamak tabii ki zor. Son TÜSAF Genel Kurulu'nda ilginç olaylar yaşanmıştı. Ben şaşıyorum bu davranışlara, muhalefet ile çelme takmayı birbirine karıştıranları kınıyorum. Acentelerin birlik ve beraberliğinden bahsedeceksin, sonra ilinde bir toplantı yapacaksın. Bağlı bulunduğun TÜSAF Başkanı'nı davet etmeyeceksin. Sonra gidip Genel Kurulu sabote etmeye çalışacaksın. Beceremeyince TÜSAF'ın toplantılarına katılmayacaksın. Dışarıda bu kadar dernek TÜSAF şemsiyesine girmek için sıra beklerken üstelik. Bunun adı muhalefet ise yazıklar olsun.





En güzel cevap Giresun'da verildi

İşte bunlara en güzel cevap Giresun'dan verildi. TÜSAF'ın ne kadar büyük bir aile olduğuna tanık oldum. GİSAD geceli gündüzlü çalışarak misafirlerini ağırladı. Toplantıya katılım gayet iyiydi. Türkiye'nin dört tarafından gelen acente dernek yöneticileri gerçekten ülkemizin motifini çizdiler. Oldukça verimli bir toplantı oldu denilebilir. Acenteler her şeyi sordular, Sayın Ahmet Genç tüm içtenliğiyle cevapladı. Akşam ise güzel bir müzik eşliğinde kurtlar döküldü! Bu arada Kadem üstadın konseri müthişti. Ertesi gün ise yayla yollarına düştük. Karadeniz'in enfes manzarasına dokunduk, kokladık, yaşadık. Yaylada Giresunlu dostlarım kendi elleriyle hazırladıkları nefis yemeklerle mangal eşliğinde bizlere ziyafet çektiler.

Yemekten sonra Karadeniz insanı ne yapar? Müziği açar ve horon oynar. Nitekim böyle de oldu. Sisle gelen soğuk ve yağmura rağmen yılmadan eğlenceye devam edildi. Bir de futbol maçı vardı ki sormayın. Sonucu penaltılar belirledi. SSL takımları, korkun! Ekim ayında TÜSAF fena geliyor. Dönüş yolculuğunda ise her mola yerinde yenildi, içildi ve horona devam edildi. Sonrasında fındık ve çay alışverişi ile memlekete dağıldık. Teşekkürler GİRESUN.







İşte sektörün jantileri

SEVAL ÖZKAP
seval@sigortamedia.com

Son günlerin en çok konuşulan sektörlerinden biri sigorta sektörü. Geçmişte yaşanan olumsuz olaylar nedeniyle sektör üzerine 'soğuk' bir imaj yapıştı kaldı. Ancak sigorta sektörü, görünenin aksine oldukça dinamik bir sektör. Bu dinamizm içerisinde birbirinden farklı karakterde ve renkte birçok birey sektöre emek veriyor. Üst düzey yöneticiler, aracılar, eğitmenlerin hepsi farklı farklı ilgi alanları ve renkli kişilikleri ile bu sektörü canlandırıyor. Bu ekosistem içerisinde çeşitlilik var: Anne baba olanlar, kayak sevenler, teknesi ile açılanlar, motor kullananlar, gönül verdiği takıma tutkun olanlar, fotoğraf çekmeyi sevenler... Bir de giyimleriyle dikkat çekenler var. Biz de bu sayımızda sizler için sektörün bu yönleriyle dikkat çeken isimleri sayfalarımıza konuk etmek istedik ve profesyonel çalışma hayatlarının yanı sıra giyim tercihleriyle adından söz ettiren yöneticileri bir araya getirdik. İşte şık olmayı sağlıklı bir iletişimin anahtarı olarak gören, tabiri caizse sektörün jantileri...

Tüketiciye dokunmanın esas olduğu sigorta sektörüne emek veren yöneticiler, eğitmenler, aracılar insanların dış görünüşüyle karşılandığını, bilgisiyle tartılıp uğurlandığını belirterek, giyime özen göstermenin sağlıklı iletişimin en önemli adımı olduğunu düşünüyor.

Şık olmak performansı artırıyor

Karşımızdaki insanı etkilemenin en belirleyici özelliği olarak kişisel özelliklerimiz görülür. Ancak ilk izlenim, iz bırakmak çok önemli bir kriterdir. Araştırmalara göre kişiler hakkındaki ilk izlenim 30 saniyede oluşuyor. Bu noktada özellikle iş yaşamınızda giyim konusundaki özeniniz, tercih ettiğiniz parçalar ve renklerin de büyük önem taşıdığını unutmamak gerekiyor. Şık olmanın özgüveni artırdığı ve bunun performansa yansıdığını düşünenlerin sayısı da az değil. İçinde bulunduğumuz roller, çalıştığımız sektörler, bulunduğumuz pozisyonlar ve şirketin kurumsal kültürü de iş hayatında giyim kuşamın belirleyici unsurları oluyor. Ancak bu noktalarda kişiliğimizi yansıtacak ufak detaylarla dokunuşlar yaparak kişisel imajımızı yaratabiliriz.

Acente onu 'mendilli müdür' olarak tanıyor



Trabzonspor tutkusu ile tanınan Abdullah Özcan, gönül verdiği renklerin yanı sıra kıyafetlerindeki renk tercihleriyle de dikkat çekiyor. Özcan, kombinlerinde renkli kravat, mendil ve şalların yanı sıra papyon kullanmayı da ihmal etmiyor.

Sağlıklı BES'lenmek için güzel giyinmek şart

"İnsanın kendi sevmesi lazım ki diğer canlıları sevebilsin" diyen Özcan, renklerin insanın kendi düşüncesini, felsefesini, hayata bakış açısını yansıttığını söylüyor. "Ne iş yaparsanız yapın, giydiğiniz giysilerle karşılanıyor, bilginiz ile tartılıyor ve ondan sonra uğurlanıyorsunuz. Hiçbir bilginiz olmasa bile giysinizle iz bırakabiliyorsunuz" diyen Özcan, konuyla ilgili olarak başından geçen bir olayı da şöyle anlatıyor: "Bir ziyaret esnasında acenteye ismimi vermiştim, ama acente unutmuş. Sonra genel müdürlüğü arayınca beni tanıtmak için 'Mendilli bir genel müdür gelmişti' ifadesini kullanmış. İnsanlar isminizi unutabiliyorlar ama giysinizle hatırlayabiliyorlar. Sağlıklı BES'lenmek için güzel giyinmek şart."



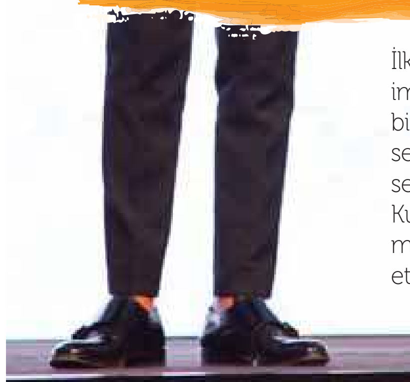


Fular vazgeçilmez parçası

Levent Uluçeçen, taktığı birbirinden şık fularları ile tanınıyor. Uluçeçen, kendisine yakıştığına inandığı fularları yaklaşık 15 yıldır takıyor. 1990 yılında Lloyd's'a giden Uluçeçen, Londra'da altı ay süreyle kalmış. Bu sürede herkesin lacivert giysi, fötr şapka ve fular taktığını gördüğünü, bu tarzın kendisinin çok hoşuna gittiğini söyleyen Uluçeçen, İngiltere ziyaretinin giyiminde bir kırılma yarattığını dile getiriyor.







Toplantı temalarına uygun kıyafet seçiyor

İlker Sırtıkırmızı, acente toplantılarındaki imajlarıyla oldukça konuşulan isimlerden biri. Toplantı temasına uygun kıyafet seçimi yapan Sırtıkırmızı, örneğin acente segmentasyon projesi Okyanus Kulübü'nün tanıtıldığı toplantıda buz mavisi bir takım elbise giymeyi tercih etmişti. Sırtıkırmızı, renkli tercihler yapmasa bile küçük nüanslarla dikkatleri çekmeyi başarıyor.



Güçlü imaj ve şık kıyafetler avantaj sağlıyor

Eğitim alanında faaliyet gösteren Devrim Ersöz de iş hayatında kişisel imajın gücüne inananlardan. Kıyafet seçiminde ceket, gömlek ve mendilin çok önemli bir yeri olduğunu söyleyen ve bu doğrultuda giyinen Ersöz, saat gibi aksesuarları da uyumlu kullanmayı seviyor. Ersöz, imajın iş yaşamındaki etkisine ilişkin şu değerlendirmeyi yapıyor: "Amerikalıların bir sözü var: "İnsanlar kıyafetleriyle ağırlanıp bilgileriyle uğurlanırlar." Uzun yıllar sektörde satış ve pazarlama alanında çalışmış biri olarak güçlü imaja ve şık kıyafetlere yatırım yapanların her zaman kariyerlerinde avantaj elde ettiklerini gördüm. Ben de elimden geldiğince buna dikkat etmeye çalışıyorum."



Bugüne kadar müşterime kravatsız gitmedim

Sigorta aracısı olmak yani, tüketiciye dokunmak sektörün en önemli süreçlerinden biri. Uzun yıllardır sektörde acente olarak hizmet veren Hasan Hoşben de şık olmanın iletişimin anahtarı olduğunu kaydediyor. Renkli giyinmekten hoşlanan Hoşben, müşteri ile buluştuğu her an kravatlı olmaya özen gösteriyor. "İmajın iş yapış şekillerine, iletişime yüzde 100 etkisi var" diyen Hoşben, sigortalıya karşı her zaman prezantabl olmak gerektiğini de söylüyor. Hoşben, "Sigortalıya karşı giyim kuşam, saç sakal düzgün olmak kaydıyla bilgiyle de donatarak ulaşmalısınız. Bugüne kadar müşterime, ne yazın ne kışın kravatsız gitmedim" şeklinde konuşuyor.

Kol düğmesi, bileklik, saat, mendil olmazsa olmazı

Sektörde insan kaynakları ve eğitim alanında hizmet veren Dr. Barış Fesliyen, iş yaşamında insanların dış görünüşleriyle karşılandığını; tavır, davranış ve tutumlarıyla uğurlandığının altını çiziyor. "Bu nedenle konsept olarak giyinmenin son derece faydalı olduğuna inanırım" diyen Fesliyen, giyindiği parçaların herkes tarafından giyilmeyen, son derece dikkat çekip olup abartıya kaçmayacak ama birçok kişinin arasından seçilebilecek şıklık ve zarafette olmasının kendisi için önemli olduğunu ifade ediyor. Fesliyen, "Kravat ve mendilin uyumlu olmasına özen gösteririm, zaman zaman kontrast şeklinde de kullanırım. Kol düğmesi, bileklik, saat, mendil ve kravatın takımla birlikte ön planda olacak şekilde olmasına özen gösteririm" diyor.







"Bizi başarılı kılan yenilikçi ve rekabetçi şirket kültürümüz"

Işın Mengenli

Bir şirketin kültürünün özgün olduğunu ve taklit edilemeyeceğini söyleyen Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, bu kültürün çalışanlar üzerindeki etkisini analiz ettiklerini söyledi. Mengenli, "Analiz sonucunda çalışanlarımızın Sompo Japan vizyonunu özümsediklerini gördük" dedi.

Şirket kültürü, şirketin faaliyetlerini geliştirmesinde, değişime ve teknolojiye ayak uydurmasında, yapısal değişim sürecinde önemli ve esnek olması gereken bir faktördür. Sompo Japan buradan yola çıkarak, şirket kültürünün çalışanlar üzerindeki etkisini analiz etti. Bu yıl 15'inci yaşını kutlayan şirketin İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, analiz sonuçlarını paylaştı. "Ürünler, metodolojiler, sistemler taklit edilebilir, ancak şirket kültürü şirkete özgündür, oluşturması yıllar alır ve bu nedenle taklit edilemez" diyen Mengenli, çalışanların Sompo Japan Sigorta kültürünün hangi özelliğini taşıdığını sorguladıklarını söyledi. Mengenli, "Sadece bugünü de sormadık. Gelecekte size göre ideal kültürümüz nasıl olmalı sorusunu da betimlemelerini istedik. Amacımız tabii ki daha iyi bir şirket atmosferi yaratmak, çalışan bağlılığını yükseltmek ve şirketin işveren olarak marka değerini artırmak için alınabilecek aksiyonları belirlemekti" diye konuştu.

"Çalışanlar kültürümüzü özümsemiş"

Şirket kültürü analizinde, şirket kültürünü oluşturan unsurları ve çalışanların bakış açısını anlamak için çok farklı veri toplama yöntemleri kullandıklarını söyleyen Mengenli, birebir görüşmeler, saha gözlemleri, çalıştaylar ve tüm çalışanların katıldığı organizasyonel kültür anketinin bu yöntemlerden bazılarından olduğunu açıkladı.

Mengenli, şöyle devam etti: "Çıkan sonuçlar aslında bizi şaşırtmadı. Çalışanlarımızın yüzde 50'si aramıza son üç yılda katılmış olsalar da belirgin kültürümüzü ve hatta mottolarımızı gayet iyi özümsemişlerdi. 'Bugün dünden daha iyi ne yaptık?'; 'Ölçmeden bilemezsin; bilmeden yönetemezsin' gibi şirket içinde dolaşan felsefenin yansıması olan 'Yenilikçi (inovatif) olma', "Piyasaya, verilere ve Benchmarklara önem verme/analiz etme' şirketimizin en kuvvetli kası olarak karşımıza çıktı. Bugüne kadar verilere ve analizlere dayalı olarak alınan uzun vadeli başarılı stratejik kararlar da çalışanlar nezdinde çok iyi algılanmıştı. Hemen tüm katılımcılar (her yaş ve kıdem grubu) şirketin 'vizyoner/uzun vadeli bakış açısı'yla yönetildiği konusunda hemfikirdi. Zaten bu durum bizi başarıya taşımıştı ve gelecekte de bu kültür özelliklerinin korunarak var olmasını istiyorlardı."

Karar aşamasında rol almak istiyorlar

Kültür çalışmasının sonuçlarından birinin, çalışanların karar süreçlerine daha çok müdahil olmak istemesi olduğunu açıklayan Işın Mengenli, şöyle konuştu: "Şirketimizin yüzde 70'ini Y kuşağı çalışanlarımızın oluşturduğunu göz önüne aldığımızda bu isteklilik bizi şaşırtmadı. Çalışmanın nihai hedefine ulaşması için hemen gerekli aksiyonları almaya başladık. Kendimize bir yol haritası belirledik ve tüm birimlerimiz ile el ele, şirketimizi daha da ileriye taşımak için çalışmalar yapmaya devam ediyoruz."

"Sigortalılarımızla uzun vadeli ilişkiler kuruyoruz"

Işın Mengenli, şirket kültürü analizinden çıkan sonuca göre, çalışanların gelecekte şirketin müşteri odaklılığı özelliğinin en önem verilen konulardan biri olmasını istediklerini söyledi. Mengenli, "Kurulduğumuz günden bugüne, müşterilerimize en iyi ürünlerle, en hızlı ve kaliteli hizmeti sağlayarak uzun vadeli ilişkiler kurmak şirketimizin ana hedeflerinden biri olmuştu, ancak bu konuda kendimizi hiçbir zaman yeterli görmüyoruz. Her gün bir önceki günden daha iyi olmak için yeni projeler, sistemler, süreçler geliştiriyoruz" dedi.

Şirket vizyonlarını, "Müşterilerimizin beklentilerinin her zaman ötesinde yaratıcı ve nitelikli çözümler üreterek, sürdürülebilir kârlı büyümeyi çalışanlarımız ile birlikte sağlamak" şeklinde tanımlayan Mengenli, analiz sonucunda çalışanlarının bu vizyonu oluşturan tüm öğeleri özümsediklerini gördüklerini söyledi.

“Havuzda rekabetin önü açılmalı”

Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, trafik sigortasında havuz sisteminin serbest tarifeye geçilene kadar iyi bir çözüm olduğunu belirterek, Hazine’nin belirli marjlar arasında rekabete izin vermesinin daha doğru olacağını söyledi.

CAN KANTAR BERLİN
can @sigortamedia.com

Unico Sigorta başarılı acentelerini Berlin seyahati ile ödüllendirdi. 40’a yakın acentesini Berlin’de ağırlayan Unico Sigorta üst yönetimi, acenteleri ile görüş alışverişi yapma olanağı da buldu. Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu ise basın mensuplarına gerek şirket gerekse yeni kurulan Riskli Sigortalılar Havuzu ile ilgili olarak önemli açıklamalarda bulundu.

Dijitalleşmede acente odaklı bir yapımız var

Unico Sigorta’nın her geçen gün istikrarlı bir şekilde büyüdüğünü belirten Genel Müdür Cenk Tabakoğlu, geçmişten gelen mali yükümlülükleri ile ilgili sorunları adım adım aştıklarını, önceliklerinin şirketi kara geçirmek olduğunu söyledi. Bu arada özellikle UniKasko’nun sigortalılar tarafından büyük ilgi gördüğünü belirten Tabakoğlu, dijital satışta sektörün lideri olduklarını da sözlerine ekledi. Dijitalleşme konusunda önemli adımlar attıklarını ve bu konuda acente odaklı bir yapı kurduklarını belirten Tabakoğlu, dijitalde yapılan satışlardan acentelerine de komisyon ödemesi yaptıklarını ve acentelerine yeni müşteriler kazandırarak onlar için yeni bir gelir kapısı yarattıklarını belirtti.

Havuz, serbest tarifeye geçene kadar önemli

Trafik sigortaları çıkarıldığında sektörün en hızlı büyüyen şirketinin Unico Sigorta olduğunun altını çizen Tabakoğlu, yeni devreye giren “Riskli Sigortalılar Havuzu”nun mevcut şartlar içerisinde iyi bir çözüm olduğunu düşündüğünü ifade etti. Tabakoğlu, görüşlerini şöyle dile getirdi: “Serbest tarifeye geçilene kadar havuz sisteminin şirketler için önemli olduğunu söyleyebilirim. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü sektör için elinden geleni yaptı, havuzdaki araçlar için fiyatları makul seviyelere çekti ve en önemlisi mali bünyemizi rahatlatacak olan karşılık ayırma konusunda şirketlere önemli bir avantaj sağladı. Şimdi artık top şirketlerde, bundan sonra poliçe kesilememesi gibi bir sorunun devam edeceğine inanmıyorum.”

Belli marjlarda rekabete izin verilmeli

Havuz sisteminde belirlenen fiyatların tek fiyat olması konusunda girişimler olduğunu gördüğünü söyleyen Tabakoğlu, “Bu alanı fiyat rekabetine kapamak, tüketiciye de haksızlık olur. Geçmişte en kötü basamaklarda bile fiyat rekabetinin sektöre ne kadar zarar verdiğini herkes gördü. Bu isteği dile getirenlere hak vermiyor değilim. Ama Hazine’nin belirli marjlar arasında havuz sisteminde de rekabete izin vermesi daha doğru olur. Tek fiyat uygulaması gerçekleşirse, sistemin adının ‘tavan fiyat uygulaması’ olarak kalması zaten yanlış olur” şeklinde konuştu. .

Havuz sisteminde fiyat rekabetinin önünün kesilmesini doğru bulmadığının altını çizen Tabakoğlu, sözlerine şöyle devam etti: “Sektörde kimse ‘nasıl olsa zararın tümünü ben üstlenmeyeceğim’ diyerek fiyat rekabetine gireceğini zannetmiyorum, zaten bunu engelleyecek kontrol mekanizmaları da kurulmuş durumda. Bu nedenle havuzdaki fiyatlarla belirli marjlarda rekabete izin verilmeli. Bir taraftan serbest tarifeye geçişi savunurken, diğer taraftan havuzda ‘tek fiyatı’ teklif etmek doğru bir yaklaşım değil.”



Trafik 6 ayda %11.07 küçüldü hayat dışında daralma hızlandı

Türk sigorta sektörü, yılın ilk yarısında yüzde 12 büyüdü. İlk altı ayda yüzde 11.07 küçülen trafik sigortasının etkisiyle hayat dışı sektörde reel daralma yüzde 3'e yaklaştı.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Geçen yıl 'trafik sigortası'nın etkisiyle çok hızlı büyüyen ve küresel ölçekte de Çin'in arkasından en hızlı büyüyen sektör unvanını alan Türk sigorta sektöründe (reel olarak yüzde 21 büyüdü) bu yıl işler tatsız. Büyüme hızı gerileyen sektörde, hayat dışında (elementer) ise reel olarak daralma hızlandı. Türkiye Sigorta Birliği'nin (Birlik) açıkladığı verilere göre, sektör yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12 büyürken, enflasyondan arındırıldığında sektörde reel büyüme ise sadece yüzde 1 olarak gerçekleşti. 2017 yılının ilk altı ayında yüzde 7.6 büyüyen hayat dışı sektörde ise prim üretimi reel olarak yüzde 2.94 daraldı. Hayat dışı sektör ilk beş ayda ise reel yüzde 2.37 daralmıştı.

SEKTÖRDE BÜYÜME 7.6 PUAN DÜŞTÜ

Yıl*	Hayat dışı	Hayat	Genel
2014	9,25	-14,84	5,75
2015	14,1	20,7	14,8
2016	37,8	19,5	19,6
2017	7,6	47,6	12

*Ocak-Haziran. Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği.

Hayat'ta büyüme hızlı

Rakamları sırayla verdikten sonra, sektörde ilk altı aydaki gelişmeleri kısaca değerlendirelim: Sektörde bu yıl 'hayat' branşının çok hızlı büyüdüğü dikkat çekiyor. Ocak-haziran döneminde söz konusu branş yüzde 47.6 büyüdü. Reel olarak yüzde 33.1 büyüyen hayat branşı, sektörün genel büyüme hızının da daha fazla düşmesini engelliyor. 'Kredili hayat' dışında diğer hayat sigortası ürünlerine de talebin canlı olduğu kaydediliyor. Hayat dışında ise işler bu yıl pek de iyi gitmiyor. Bunun da temel nedeni, toplam prim üretimi içinde en büyük paya sahip 'oto sigortalarındaki daralma.' Nisan ayında başlayan 'tavan fiyat' uygulamasının da etkisiyle trafik sigortası yılın ilk altı ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11.07 daraldı. Trafik, reel olarak da yüzde 19.81 küçüldü.

Oto sigortalarının diğer önemli branşı 'kasko' branşında da büyüme yüzde 7.9 olurken, söz konusu branş reel olarak yüzde 2.71 daraldı. Bu yıl, otomobil pazarındaki daralma da kasko sigortaları satışlarının azalmasında etkili oluyor. Nitekim Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD) verilerine göre otomobil satışları, 2017 yılı altı aylık dönemde geçen yıla göre yüzde 9.62 oranında azalarak 305 bin 924 adet oldu. Oto sigortaları dışında toplam prim üretimi içindeki payı yüzde 10'un üzerinde olan branşlardan 'hastalık-sağlık' yüzde 17.82, yangın ve doğal afetler ise yüzde 21.63 büyüme ile dikkatleri çekti.

İlk beşteki dört şirket daraldı

Birlik verilerine göre, hayat dışı sektörde toplam prim üretimine göre ilk beş arasında yer alan dört şirketin prim üretimi daraldı. İlk sırada yer alan Allianz Sigorta, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7.72 düşüşle 2 milyar 604.3 milyon TL prim üretirken, ikinci sırada yer alan Anadolu Sigorta'da yüzde 4.37 düşüşle 2 milyar 333 milyon TL prim üretimi gerçekleştirdi.

Hayat dışı ilk 6 ayda reel % 2.9 daraldı

Sıra	Şirket	Toplam Üretim (TL)	Pazar payı (%)	Değ. (%)*	Reel Değ. (%)
1	Allianz Sigorta AŞ	2,604,344,355	13.14%	-7.72%	-16.79%
2	Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi	2,333,060,411	11.77%	-4.37%	-13.77%
3	Axa Sigorta AŞ	1,421,366,464	7.17%	-28.94%	-35.92%
4	Mapfre Sigorta AŞ	1,406,046,604	7.09%	-1.80%	-11.45%
5	Aksigorta AŞ	1,117,863,351	5.64%	15.20%	3.88%
6	Ziraat Sigorta AŞ	1,054,266,590	5.32%	26.11%	13.71%
7	Sompo Japan Sigorta AŞ	996,425,726	5.03%	-7.35%	-16.46%
8	Güneş Sigorta AŞ	814,853,381	4.11%	23.79%	11.63%
9	Groupama Sigorta AŞ	806,371,588	4.07%	1.85%	-8.16%
10	Halk Sigorta AŞ	776,952,923	3.92%	38.28%	24.69%
	İLK 10 ŞİRKET	**13,331,551,393**	**67.26%**	**-1.88%**	**-11.53%**
11	SS Doğa Sigorta Kooperatifi	715,472,440	3.61%	98.25%	78.77%
12	Eureko Sigorta AŞ	710,823,494	3.59%	16.54%	5.08%
13	Acıbadem Sağlık ve Hayat Sigorta AŞ	623,905,768	3.15%	26.39%	13.96%
14	Neova Sigorta AŞ	572,935,700	2.89%	28.68%	16.03%
15	HDI Sigorta AŞ	570,572,986	2.88%	28.12%	15.53%
16	Ergo Sigorta AŞ	382,147,932	1.93%	-5.83%	-15.09%
17	Ray Sigorta AŞ	352,955,013	1.78%	16.76%	5.28%
18	Zurich Sigorta AŞ	265,182,072	1.34%	10.37%	-0.48%
19	Ethica Sigorta AŞ	245,046,459	1.24%	0.00%	0.00%
20	Ankara Anonim Türk Sigorta Şirketi	199,162,802	1.00%	44.21%	30.03%
	İLK 20 ŞİRKET	**17,969,756,059**	**90.66%**	**5.52%**	**-4.85%**
21	Unico Sigorta AŞ	198,070,919	1.00%	46.38%	32.00%
22	Türk Nippon Sigorta AŞ	193,645,601	0.98%	73.78%	56.70%
23	AIG Sigorta AŞ	174,096,600	0.88%	4.05%	-6.18%
24	SS Koru Sigorta Kooperatifi	120,696,219	0.61%	97.21%	77.82%
25	Dubai Starr Sigorta AŞ	110,180,739	0.56%	12.90%	1.80%
26	Liberty Sigorta AŞ	105,183,311	0.53%	19.12%	7.42%
27	Generali Sigorta AŞ	102,741,195	0.52%	-4.38%	-13.78%
28	Metlife Emeklilik ve Hayat AŞ	96,418,648	0.49%	54.07%	38.93%
29	Ace European Group Ltd. Türkiye Şubesi	92,602,415	0.47%	61.46%	45.59%
30	SBN Sigorta AŞ	86,588,238	0.44%	5.15%	-5.19%
31	Bereket Sigorta AŞ	83,876,925	0.42%	-2.53%	-12.11%
32	Quick Sigorta AŞ	75,544,545	0.38%	0.00%	0.00%
33	Orient Sigorta AŞ	61,700,591	0.31%	46.62%	32.21%
34	BNP Paribas Cardif Sigorta AŞ	41,896,493	0.21%	49.03%	34.38%
35	AvivaSA Emeklilik ve Hayat AŞ	36,809,563	0.19%	33.77%	20.62%
36	Coface Sigorta AŞ	34,912,334	0.18%	-16.65%	-24.84%
37	Turkland Sigorta AŞ	33,199,224	0.17%	82.63%	64.68%
38	Euler Hermes Sigorta AŞ	29,517,132	0.15%	23.92%	11.74%
39	Demir Hayat Sigorta AŞ	29,355,129	0.15%	-3.45%	-12.94%
40	Vakıf Emeklilik AŞ	28,243,455	0.14%	-19.16%	-27.10%
41	Atradius Crédito	26,805,108	0.14%	40.06%	26.30%
42	Cigna Finans Emeklilik ve Hayat AŞ	24,263,584	0.12%	46.33%	31.95%
43	Türk P&I Sigorta AŞ	23,904,963	0.12%	71.03%	54.22%
44	Groupama Emeklilik AŞ	8,536,963	0.04%	-3.58%	-13.05%
45	Ziraat Hayat ve Emeklilik AŞ	8,322,664	0.04%	36.40%	23.00%
46	Gulf Sigorta AŞ	8,298,117	0.04%	109.09%	88.54%
47	NN Hayat ve Emeklilik AŞ	7,110,252	0.04%	23.96%	11.77%
48	Katılım Emeklilik ve Hayat AŞ	3,139,165	0.02%	23.20%	11.09%
49	Allianz Yaşam ve Emeklilik AŞ	2,203,246	0.01%	-10.20%	-19.03%
50	Halk Hayat ve Emeklilik AŞ	949,587	0.00%	39.29%	25.60%
51	Allianz Hayat ve Emeklilik AŞ	664,193	0.00%	-0.14%	-9.96%
52	Anadolu Hayat Emeklilik AŞ	405,823	0.00%	22.90%	10.82%
53	BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta AŞ	373,247	0.00%	445.99%	392.32%
54	BNP Paribas Cardif Emeklilik AŞ	353,063	0.00%	29.73%	16.98%
55	Magdeburger Sigorta AŞ	264,027	0.00%	0.00%	0.00%
56	Fiba Emeklilik ve Hayat AŞ	142,118	0.00%	220.48%	188.98%
57	Bereket Emeklilik ve Hayat AŞ	131,775	0.00%	-27.18%	-34.34%
58	Axa Hayat ve Emeklilik AŞ	42,452	0.00%	-3.25%	-12.76%
59	Mapfre Yaşam Sigorta AŞ	8,324	0.00%	22.54%	10.49%
60	Aegon Emeklilik ve Hayat AŞ	7,235	0.00%	21.48%	9.54%
61	Garanti Emeklilik ve Hayat AŞ	65	0.00%	26.90%	14.43%
	SEKTÖR TOPLAMI	**19,820,961,308**	**100.00%**	**7.64%**	**-2.94%**

*2016 yılı ocak-haziran dönemine göre. Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği.



“Dijital dönüşüm yeni fırsatları ayağınıza getiriyor”

Dijitalleşme ile birlikte birçok fırsatın yakalanacağını söyleyen Tur Assist Pazarlama Müdürü Esra Karagöz Yüksek, kurumsal stratejileri içerisinde dijitalleşmeye yer veren şirketlerin müşteri memnuniyetini artırarak yeni müşteriler kazanacağını ve iç süreçlerini çok daha verimli şekilde yürüteceğini söyledi.

ŞERİFE KAYA
serife@sigortamedia.com

Teknolojiye ayak uydurmak ve iş yapış süreçlerinde dijitalleşmek, şirketlere birçok avantaj sağlıyor. Dijitalleşme şirketlere; yeni reklam modelleri, reklamların anlık takip edilebilmesi, detaylı reklam hedeflemesi ve müşteriler ile daha sağlıklı bir iletişim yakalama fırsatı sunuyor. Tur Assist Pazarlama Müdürü Esra Karagöz Yüksek, şirketlerin dijitalleşmenin sunduğu bu faydalardan yararlanabilmek için dijital dönüşüm süreçlerini en kısa zamanda başlatmaları ve teknolojik gelişmeleri her an yakından takip etmeleri gerektiğini ifade etti. Karagöz, rekabetçi piyasa koşulları ve değişen pazar dinamikleri düşünüldüğünde dijitalleşmenin şirketlerin başarılarında önemli bir etken olduğunu, dikkate alınması gereken bir gerçek olarak nitelendirdi.

Karagöz, “Kendilerine en iyi rekabet avantajını sağlayacak şekilde kurumsal stratejileri içerisinde dijitalleşmeye yer veren ve dijitalleşmeyi şirket ana hedeflerine başarılı şekilde entegre eden şirketler; müşterileri ile iletişiminde dijital ürün ve hizmetleri ön plana çıkararak bunları müşteri memnuniyetini en yüksek düzeye çıkaracak şekilde kullanabilir. Ayrıca organizasyon içi iletişimi, operasyonları ve iç süreçleri dijital teknolojiler sayesinde en verimli şekilde yürütme fırsatından faydalanabilirler. Dijitalleşme ayrıca şirketlere; müşteri edinme, müşteri tutundurma ve karlılık açısından da avantajlar getirecektir. Şirketlerin bu gibi fırsatlardan faydalanabilmek için öncelikle dijital dönüşüm yolculuklarında nerede olduklarını ölçümlemeleri sonrasında da

Dijitalleşmek isteyenlere bir mesaj var

Dijitalleşme sürecine girmek isteyen şirketlere mesaj veren Esra Karagöz Yüksek, şunları söyledi: "Şirketinizin mevcut durumu, hedefleri ve buna ilişkin uzun dönemli pazarlama stratejileri göz önünde bulundurularak hazırlanmış bir yol haritası, yolculuğunuz boyunca olabildiğince az sürpriz ile karşılaşmanızı sağlayacaktır. Marka farkındalığı, marka bilinirliği ve güven yaratmak için gerekli planlamalar yapıldığı takdirde pazarlama ve reklam harcamalarınızın karşılığını alırsınız. Vizyon, doğru planlama, doğru hedefleme, sürekli takip ve optimizasyon sayesinde dijitalleşme sürecinde başarıyı yakalayabilirsiniz.”

çağın gerektirdiği dijital yetkinliklerini geliştirmeleri önemli" dedi.

Artık hedefli reklamlar dönemindeyiz

Dijitalleşmenin pazarlama harcamalarına ölçülebilirlik sağladığını da açıklayan Esra Karagöz Yüksek, artık hedefli reklamlar dönemine girildiğini ve son dönemde ortaya çıkmış olan dijital pazarlama teknikleri sayesinde şirketlerin reklamlarını detaylı bir şekilde hedeflenmiş kitleye gösterebildiğini söyledi. Karagöz, aynı zamanda, anlık olarak geri dönüşlerin takip edildiğini ve anlık müdahalelerle kampanyaların optimize edildiğini de belirtti. Dijital dönüşümünü tamamlamış şirketlerin yalınlaşarak hızlanacağını ifade eden Karagöz, "Günümüzün ezber bozan şirketleri dijital dönüşümünü hızlı bir şekilde tamamlayan ve dijitalleşmeyi kurumsal stratejilerinde uygulayan şirketler arasından çıkacaktır" dedi.

Tur Assist'in dijital alandaki ihtiyaçlarını kapsamlı analizler, müşteri gereksinimlerinin gözlemlenmesi ve harcanan yoğun mesailer sonucu tespit ettiklerini söyleyen Karagöz, dijital pazarlamaya karar vermelerindeki en büyük etkenlerden birini, tüketim trendlerinin dijitale kayması olarak açıkladı. Karagöz, "Buna ek olarak asistansta sektör lideri olmamız ve yenilikçi yapımız bizi bu noktaya getirdi" dedi.

Tur Assist neler yaptı?

Dijitalleşme sürecinde Tur Assist'in hayata geçirdiği projelerden bahseden Karagöz, dijital dönüşüm sürecine ilk olarak Tur Assist'in kurumsal internet sitesini yenileyerek başladıklarını belirtti. www.turassist.com'u modern internet sitesi tasarım anlayışına uygun, kullanıcı dostu, mobil uyumlu, fonksiyonel ve yeni tasarım trendlerini bünyesinde barındıracak şekilde tasarladıklarını açıklayan Karagöz, "www.turassist.com sade görünümü ve zengin içeriği ile ziyaretçilerine siteyi keyifle inceleme imkanı sağlıyor. Bunun yanında kurumsal internet sitemizi destekleyecek www.turassistleyasam.com sitemizi oluşturduk. Tur Assist olarak vermiş olduğumuz hizmetlerimizi, dijitale uygun bir online platform üzerinde sergileyerek pazarlama imkanı yakaladığımız www.turassistleyasam.com web sitemizde perakende ürünlerimizi müşterilerin beğenisine sunduk" diye konuştu. Tesisat, su kaçağı, ikinci el garanti, araç kiralama, yol yardımı gibi hizmetleri tanıtan ayrı ayrı bloglar ve sosyal medya hesapları oluşturduklarını da söyleyen Karagöz, bloglarda ziyaretçilerin ihtiyaçlarına yönelik bilgilendirici nitelikte tavsiyeler ve pratik çözümler sunulduğunu belirtti. Karagöz, "Bloglarımız ve sosyal medya üzerinden devam ettirmekte olduğumuz iletişimler devam ediyor. Bu çalışmaların toplamda marka bilinirliğini artırıcı ve müşteri deneyimini olumlu yönde etkileyen özellikleri bulunuyor. Dijital ortamda müşteri ile etkileşime girdiğimiz mecraları kullanıcılara en iyi müşteri deneyimini yaşatacak şekilde yönetmeye büyük önem veriyoruz" dedi.

Google AdWords reklamlarından yararlandık

Google'ın AdWords reklam modellerinden de mümkün olduğunca faydalandıklarını dile getiren Esra Karagöz Yüksek, açıklamalarına şöyle devam etti: "AdWords kanalı üzerinden reklamını yapmaya karar verdiğimiz hizmetlerimiz için ayrı ayrı stratejiler ve kampanyalar belirledik. Sonrasında potansiyel ve rekabet analizlerini gerçekleştirip satışa dönüşüm tanımlamalarımızı belirledik ve satış amaçlı reklam modellerini uygulamaya geçtik. Reklamlarımıza kullanıcılar tarafından yapılan geri dönüşlerin yansımalarını da yakın dönemde gözlemlemeye başladık. Bu bakımdan oldukça başarılı bir ivme kazandığımızı söyleyebilirim. Bloglarımız için düzenli olarak optimize içerikler üretmeye devam ediyoruz."



Başarılı bir online varlığa sahibiz

Dijitalleşmeye önem veren Tur Assist'in Pazarlama Müdürü Esra Karagöz Yüksek, sosyal medya iletişimini dikkatli bir şekilde ele aldıklarını ve bu hesapların 7 gün 24 saat moderasyonunu sağladıklarını söyledi. Ayrıca kullanıcı dostu tasarımları ve kaliteli içerikleri ile www.turassist.com ve www.turassistleyasam.com web siteleri sayesinde müşterilerine ürün ve hizmetlerini tanıtma fırsatı bulduklarını ifade eden Karagöz, "SEO çalışmalarımıza ağırlık verdiğimiz gibi Google'ın AdWords kanalını da aktif olarak kullanıyoruz. Bunların yanı sıra yol yardım, tesisat, otomobil garantisi gibi konular çerçevesinde oluşturmuş olduğumuz bloglarımızla tüketicileri bilgilendirmeye devam ediyoruz. E-posta kanalını dijital mecrada müşterilerimizle iletişim kurmak için güçlü bir araç olarak görüyor, ayrıca düzenli e-bülten gönderimlerimizi sürdürüyoruz. Başarılı bir online varlığa sahibiz" dedi.



DAVID KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Her nesil kendi teknolojisi ile geliyor



Yeni müşteri internet kullanıyor, bilinçli tüketim yapıyor. Peki, kim bu yeni tüketici? X,Y ve Z kuşağı olarak adlandırılan bu tüketiciler, teknoloji çağının içine doğmuşlardır. Hemen her kuşak döngüsünde önemli gelişmeler yaşanmış ve bunlara bağlı kırılmalar olmuştur. Bu doğrultuda X kuşağı ile birlikte tüketimin kitlesellikten uzaklaştığı, Y kuşağı ile bilgi çağının hissedildiği, Z kuşağı ile ise internetin yaygın kullanımıyla tüketim trendinin değiştiği söylenebilir.

Sürece bütünüyle bakıldığında ise günümüzde herkesin ucundan kıyısından interneti yakaladığı ve bu mecrayı kullandığını görebiliyoruz. Dolayısıyla sektörler de internet kullanıcısı müşterisinin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik tutum ve davranış değişikliğine gidiyorlar. Sigorta sektörünün de bu müşteri profili ile başbaşa kaldığını söyleyebiliriz. Sektörün dijital profile ayak uydurması için, bu yeni müşterinin satın alma sürecindeki alışkanlıklarını derin bir şekilde incelemesi ve aksiyon alması şarttır.

Sigorta sektörü müşterisini tanımalı

Sigorta yaptırmak isteyen tüketici, öncelikle pazar araştırması yapıyor ve bu noktada internet kullanıyor. Tüketici satın almak istediği sigorta ürünü ile ilgili tüm verileri tarıyor, karşılaştırma yapıyor, kendisine uygun olduğunu düşündüğü ürünü satın almak için ise gerek online kanalları gerekse aracıları kullanıyor. İnterneti, 'satın alma' refleksi ile kullanan tüketici ise sigorta sektörü için çok önemli bir noktada risk oluşturuyor: Müşteri sadakati. Bu profildeki sigorta alıcısı, en ucuzu bulduğuna inandığı an, çalıştığı şirketten vazgeçebiliyor.

Elbette internetin neden olduğu bilgi karmaşası, kişiye özel destek veren sigorta aracılarının konumunu da düşündürüyor. Günümüzde yapılan araştırmaların da gösterdiği üzere sigorta satın alan kitlenin, dijitalleşmeye rağmen sıcak ve dost ilişkiye hala önem verdiğini gösteriyor.

Teknoloji değişir temel ürünler değişmez

Peki, sigorta ürünlerinde nasıl bir çeşitlilik olur? Her kuşağın kendi teknolojisi ile birlikte geldiğini söyleyebiliriz. Adı her ne olursa olsun, her kuşak, döneminin getirdiği gelişmeler doğrultusunda evriliyor. Örneğin, ilk motorlu uçak uçuşu 17 Aralık 1903 yılında Orville ve Wilbur Wright'ın denemesi ile gerçekleştirildi. Birçok deneme yapılmasına rağmen aya ilk insanlı uçuş ise Apollo 11 ile 20

Temmuz 1969 yılında astronotlar Neil Amrmstrong ve Buzz Aldrin tarafından gerçekleştirildi. Bu da önceki kuşakların teknolojik ürünlerinin birer örnekleri değil midir?

Sigorta sektöründe bu doğrultuda çağın gereği doğrultusunda siber sigortalar, dronelara özel sigorta gibi ürünler çıkıyor. Son olarak sürücüsüz araçların sigortalanması gündemde. Bu gelişmelerin sektördeki diğer hatta temel olarak sayılabilecek ürünleri arka plana atması söz konusu değildir. Hepimiz hayatımızı sürdürüyoruz ve sağlığımız en temel güvencemiz. Yani, sağlığımızı sigortalamalıyız. Hangi teknoloji gelirse gelsin konut sigortası, kasko sigortası, hayat sigortasından vazgeçilmesi mümkün değildir. İş yaşamımızda da bu geçerli. Sigortacılığın denizlerde ticari yaşamı güvence alarak doğduğundan yola çıkıldığında, kurumsal hayattaki faaliyetlerimizi güvence altına alan sigortalarımızın olması da elzemdir. Fabrikalarımız, işletmelerimiz iş sürekliliğinin sağlanması adına mutlaka güvencede olmalıdır. Hangi kuşakta doğmuş olursak olalım, bu temel sigorta ihtiyaçları baki kalacaktır.

İki büyük tehdit

Teknolojinin sigorta sektörü için iki tehdidi bulunuyor. Bunlardan biri aracıların gelecekleri, diğeri ise sektörde istihdamı etkilemesi. En uygun fiyatı internet aracılığıyla arayan sigortalı, sigorta pazarıyla ilgili her daim bilgi sahibi oluyor. Fiyat kriteri, iyi hizmet kriterinin önüne geçtiğinde ise müşteri sadakatsizliği yaşanıyor. Bu da aracıların konumunu sarsıyor. Diğer yandan süreçlerin dijitalleşmesi, sektördeki istihdam oranlarını da tehdit edecek boyutlara ulaşabilir.

Yeni satın alma şekilleri

Öte yandan, dijital kanalların yanı sıra satın alma şekillerinde de değişiklikler yaşanabiliyor. Şöyle ki günümüzde faiz hassasiyeti olan kesime hitap edecek şirketlerin kurulduğunu görebiliyoruz. Katılım sigortacılığı adı verilen bu sistemde dini gereklilikler nedeniyle sigortaya mesafeli duran kesimin sektöre kazandırılmasını sağlıyor. Ayrıca dünyada mütüel sigorta şirketleri de bulunuyor. Ülkemizde de bu doğrultuda kooperatif sigortacılığı anlamında iki şirket hizmet veriyor. Avrupa'da mütüel sigorta şirketlerinin ise hizmetlerini internet aracılığı ile verdiği biliniyor.

Görüldüğü üzere sigorta sektöründe internetin yaygınlaşması fiziksel satış ağlarını tehdit ederken, kuşakların ihtiyaçlarına cevap verilmesi anlamında sigortalılık oranının artmasına olumlu katkı sağlayabilir. Şirketler bu doğrultuda aracılarını müşterilerin ihtiyaçlarına cevap verecek nitelikte geliştirmeli. Çünkü her nesil kendi teknolojisi ile geliyor...

FIKRA



Gelin ve kaynana

Her gün aynı yoldan tarlalarına çalışmaya giden bir gelin ile kaynana varmış...

Aynı yol üzerinde evleri olan iki adam, gelinle kaynanayı gözlerine kestirmişler. Bunları nasıl hallederiz diye düşünmeye başlamışlar...

Bir gün, gelinle kaynana tarlaya giderken ortalığı yıkan bir ağlama sesi duymuşlar. Sesin ne taraftan geldiğini anlamak için durup dinlemişler. Sesin kulübeden geldiğini anlamışlar; çıkalım bir bakalım demişler. Gelin ile kaynana gidip kapıyı çalmışlar. Adamlardan biri kapıyı açmış.

Kaynana, "Hayırdır? Ne oldu, niçin ağlıyorsunuz?" demiş.

Adam, "Cenazemiz var. En sevdiğimiz arkadaşımız öldü. Buyurun içeri, sevabınıza bir Fatiha da siz okursunuz" diye cevap vermiş.

Gelin ile kaynana içeri girmişler. Giriş o giriş... Adamlar işlerini halletmişler.

Neyse, gelin ile kaynana evden çıkmışlar. Gelin, kaynanasına sormuş: "Ana be, naapcaz şimdi?"

Kaynana cevap vermiş: "Valla gelin seni bilmem ama ben yedisine de kırkına da geleceğim, sevaptır."

Don kültürü



Gümrük kapısında bir İngiliz, bir Fransız, bir Türk geçmek için bekliyorlarmış.

Gümrük görevlileri valizleri kontrol etmeye başlamış. Önce İngiliz'in valizine bakmışlar. İçinden yedi adet don çıkmış. "Niye yedi tane?" diye İngiliz'e sormuşlar.

O da, "Haftada yedi gün var. Hepsi için bir tane. Pazartesi, Salı, Çarşamba..." demiş.

Görevli, "Vay be! Helal olsun... Adamlardaki medeniyete, temizliğe bak" demiş.'

Sıra Fransız'ın valizine gelmiş. Açmışlar bakmışlar sekiz tane don... "Yediyi anladık da niye sekiz?" diye sormuşlar.

Fransız, "Pazartesi, Salı, Çarşamba... Her gün için bir tane, bir tane de ne olur ne olmaz diye yedek aldım" diye yanıtlamış.

"Vay be!" diye düşünmüş bizim gümrükçüler... "Adamlardaki temizliğe, medeniyete bak... Temizlikte İngilizler'i de geçtiler."

Sıra Temel'e gelince açmışlar bakmışlar, tam 12 adet don. "İşte! Ne varsa bizim insanımızda var. Avrupalı ile kıyas kabul etmeyiz. Şu medeniyete, şu temizliğe bak" demişler ve yabancılar da duysun diye sormuşlar: "Neden 12 adet?"

Bizimki cevap vermiş: "Ocak, Şubat, Mart, Nisan, ..."

MUSTAFA NAZLIER
Sigorta Eksperi



mnazlier@ekolekspertiz.com.tr

Londra'daki büyük yangın Türkiye'de yaşanırsa ne olur?

14 Haziran günü Londra'da bulunan binanın yanışı tüm dünyada gündemde önemli yer edindiği gibi uzun sürecek bir dizi yeni konularıyla gündemi sarsacak. Elbette en önemli kısmı, yaşanan can kayıpları. Dünya üzerinde birçok yerde sayısız ölümlü yangın olayı yaşanırken hiçbiri bu kadar ilgi görmedi. Bu durumun birçok sebebi var. Her şeyden önce medeniyet ve uygarlığın merkezlerinden birisi, başkent Londra tüm imkan ve olanaklarına rağmen günlerce yangını çaresizce seyrederken birçok konu gözlerden kaçmadı...

◆ Bina yapı tarzı
◆ Bulunduğu lokasyon
◆ Yaşayanların sosyo ekonomik yapısı ve kimliği
◆ Yerel yasalara rağmen eksiklik ve kusurlar
◆ İtfaiye müdahale ve sonuçları
◆ Binadan atlayan ve çocuklarını atanlar
◆ Olayın kök sebebinin belirsizliği
◆ Tüm makamların yetersiz, bilgiden yoksun, çaresiz ve umutsuz açıklamalar gibi birçok konu gündemdeki yerini koruyor.



Olaya tepki takdir edilmeli

Tüm olumsuzluklara rağmen ülkenin bir bütün olarak olaya tepkisi takdir edilmeli. Diğer taraftan Başbakan dahil resmi tüm makamların olaya yaklaşımı da aynı şekilde takdir edilecek türden.

Bugün itibarıyla yangın soruşturmasında son durum:

◆ Polis, bazı kurbanların kimliğinin hiç belirlenemeyebileceğini söyledi.
◆ Bir adli suç soruşturması başlatıldı ki bu şekilde ele alınması çok önemli.
◆ Milletvekilleri Parlamento Araştırması'nın "çabuk" yapılması ve güvenlik konusunda en kısa sürede yanıtlar alması çağrısına bulundu.
◆ İngiltere genelindeki belediyeler, Grenfell Tower benzeri binaların güvenliğini gözden geçireceklerini açıkladı (çok çok önemli bir konu).
◆ İngiltere Kızılhaçı, bir yardım kampanyası başlattı.

Şimdilik bu sayılanlar duyulan kısmı. Ele alınış biçimi ve elde edilecek sonuçlar bakımından hiç kuşku yok ki tüm gereklilikler sağlanacaktır. Tüm dünya için fayda sağlayacak birçok konuyu paylaşmalarını merakla bekleyeceğiz.

Yangın sigortacılığı Londra Yangını ile başladı

Londra, benzer şekilde acı tecrübeler edindiği, yangın sigortacılığını da başlatan ve gelişimini sağlayan bir başka yangın olayı ile örnektir. Eylül 1666 tarihinde bir pazar günü çıkan ve sonrasında İngiltere'de ilk sigorta şirketlerinin kurulmasına ve özellikle yangın sigortalarının önemli ölçüde gelişmesine sebep olan Londra Yangını'dır. Bu yangında 13 bin 200 kadar ev ve 87 kilise yok olmuş ve öyle büyük zararlar oluşmuş ki sadece yangın sigortası üzerine uzmanlaşan sigorta şirketleri kurulmuştur. O zamana kadar sigorta işi tüccarlar tarafından yapılırken 1667'de şehir meclisi ilk yangın sigortası kurumu olan Yangın Dairesi'ni (Fire Office) kurmuştur. Bu daire, Thames'tan su taşıyan işçilerden oluşan bir itfaiye teşkilatı kurmuştur. Ardından 1684'te ilk özel yangın sigortası şirketi olan Friendly Society, 1696'da Hand in Hand, 1704'te Lombard House kurulmuştur. Londra, bu yüzyıldan itibaren dünya sigortacılığının önde gelen şehri haline gelmiş ve tarihte yangın sigortacılığının büyük Londra Yangını ile başladığı kabul edilmiştir.

Aynı büyüklükte olmasa da verdikleri tepki bakımından ilgi ve takdir uyandıran biçimde hızlı aksiyon almaları dikkat çekicidir. Özellikle İngiltere genelindeki belediyelerin, yangına maruz kalan Grenfell Tower benzeri binaların güvenliğini gözden geçireceklerini açıklamaları baştan sona bir konudur. Bu çalışmalarının sonucunda tüm sigorta sektörünü de etkileyecek yeni uygulamalara gidileceğini söylemek sürpriz olmaz. Her yaşanan olaydan çıkarılan dersler ile sürekli ileriye taşınan bir uygarlık! Sayısız feci olay yaşamamıza rağmen hiçbir ders alınmadan devam edilmesi, sonuçlarını kadercilik ile geçiştirmek ve değerlendirmek, popülist yaklaşımlar ile duygusal ve her zaman siyasal

yönüyle hatıralara gömüyor olmak üzüntü verici...

Sadece bir bina yandı... Bugün itibarıyla ülkede son durum bu. Henüz başlayan ve son bulmayan bir süreç. Sonuçlarına hep beraber tanık olacağız.

Diğer taraftan; şimdilik 79 kişinin hayatını kaybettiği yangının gerçekleştiği binanın sigortacısının Norveçli Protector Forsikring şirketi olduğu, sigorta şirketinin, hasarın çoğunu reasürans koruması altına aldığını ve kendi üzerinde bulundurmamasıyla büyük bir riskten kurtulduklarını açıklıyor. Binanın ana reasürörünün ise Munich Re olduğu da belirtiliyor. Olaya bağlı olarak ise şirketin hisselerinde yüzde 2 oranında düşüş yaşandığı da açıklanmış durumda.

Son olayı bu şekilde gözden geçirdikten sonra ülkemizde;

◆ Yangın riski taşıyan bina sayısı kaç?

◆ Riske yol açan sebepler nedir?

◆ Değişen inşaat teknikleri ne tür riskler yaratıyor?

◆ İnşaatlarda ve yapıların tamamında kullanılan malzemeler neler?

◆ Değişen yaşam biçimleri, ne tür riskleri beraber getiriyor?

◆ Sigorta şirketleri bu tür yapılar için bir analiz yapıyor mu?

◆ Prim belirleme kriterleri nedir?

◆ Risk analizi ve güvenlik önlemleri nedir, ne olmalıdır?

◆ Belediyeler bu konuda bir şey yapıyor mu, neden yapmıyor ve yapamıyor?

◆ İtfaiye; başlı başına bir sorun ve konu olmaya devam edecek mi?

◆ TOKİ projeleri dahil tüm yüksek yapılarda yangın güvenliği sağlanıyor mu?

◆ Yüksek yapı modasına uyan inşaat sektörüne ruhsat veren belediyenin itfaiye aracı, çalışan sayısı, tecrübesi, bilgisi yeterli mi?

◆ İtfaiye aracının merdiven uzunluğu ile bina yüksekliği arasındaki fark çok fazla. Bu durumda iki seçenek var; pişerek mi, düşerek mi ölmek istersiniz?

◆ Yüksek yapı yangın karakteristiği çok farklıdır. Uzunluk arttıkça rüzgar etkisi ve müdahale güçlüğü artar. Bu durum dikkate alınarak ülkemizde yapılan her hangi bir çalışma var mı?

◆ Yapı tarzı, kullanılan malzeme ve bu koşullarda yanacak her şey tükendiği için sönen yangınların (söndürülemeyen) ülke ekonomisine maliyeti nedir? Sigorta sektörüne maliyeti nedir?



◆ Birçok olay yaşanan ülkemizde sigorta sektörünü sadece tazminat ödeyen para kaynağı olarak görmek ve sektöre bu şekilde davranmak bir sorunu çözer mi? Parayla çözülen ülkemizdeki sorunlar hangileridir?

◆ Neden doğal afetler dahil her olayda sigorta sektörüne ceza verircesine davranılır da bilgi ve tecrübelerinden faydalanılmaz?

◆ Sigorta sektörü küresel bilgisini, tecrübesini neden aktaramıyor?

◆ Yangına sebep olan sorumlusu zihniyet ile sigorta sektörünü cezalandıran düşünce aynı mı?

◆ Gece değişen yangın yönetmeliği ile tüm ülkemiz ertesi gün yasal olarak gerekliliği nasıl sağlıyor? (çok şaşırtıcı)

Yangının tazminat ödemesiyle kapatılacağını düşünmek...

Çok sayıda cevap bekleyen soru var. Her konu için mutlaka gerekli girişimlerde de bulunuluyor ancak bir ilerleme yok. İtfaiyenin çaresizliğine henüz gereken ilgi gösterilmedi. Birçok konuda ihtiyaçları olduğunu görmemezlikten gelerek biriken sorunlar ile yaşıyoruz.

Sigorta eksperi olarak Londra yangınını çok önemsiyorum. Tüm gelişmelerini ulaşabildiğimiz kadarıyla takip edip inceleyeceğiz. Birçok konuda yeni yeni uygulamalar yaratılacağı kesin. Belediyeler, yasalar, itfaiyeler, uygulamalar ve sigorta sektörü açısından önemli bir örnek olacaktır.

Bu konularda birçok olumsuzluğun olduğu ülkemizde sorunların domino etkisiyle birbirini tetiklediğini görmemiz gerek. Her olayın sonucunda sadece sigorta sektörünün tazminat ödemesiyle sorunların kapatılacağını düşünmek yangından daha kötü ve kalıcı bir sorun.

Bir şeylere başlamak gerek... Belki veya acaba;

◆ Yapı stok analizi belirli bir veri deseniyle standart olarak çıkarılamaz mı?

◆ Ulusal Adres Veri Tabanı'yla ilişkilendirilemez mi?

◆ Türkçe telaffuzu imkansız olan (Ankara'da çok sayıda var. Örneğin; BANGABANDHU ŞEYH MUCİBURRAHMAN BULVARI! Yangın çıksa bu ismi itfaiyeye telefonda nasıl aktaracaksınız. Anlatana kadar bina tamamen yanmış olur.) İsimler, sık değişen isim ve şehir yapıları dikkate alınarak GPS–GEO KOD ile sisteme tanımlama yapılamaz mı?

◆ Tanımlanmış her bina ve yapının risk analiz veriler sisteme işlenemez mi?

◆ Her bina için Zorunlu Ortak Alan Poliçesi ve Zorunlu Asansör Sorumluluk Poliçesi gibi sigortalar yaptırılarak sisteme işlenemez mi? Bu tür zorunlu poliçe sayısı artırılarak denetim sağlanamaz mı?

◆ Bu sistemlerin sigorta sektörü ile ortak kullanımı sağlanamaz mı?

◆ Bu denli değerli bilgileri yükleyerek DASK başta olmak üzere AFAD dahil birçok kurumunda kullanması tesis edilemez mi?

◆ İtfaiye her gideceği adres için bu bilgilere göre aksiyon alamaz mı? (GPS, GEO KOD, KONUM bilgileriyle ulaşmak gibi)

◆ Sistem verileri esas alınarak risk analizi ve prim/sür prim uygulaması yapılamaz mı?

◆ Doğal afet, risk ve hasar yönetim kurguları için faydalı olmaz mı?

gibi birçok proje, konu, soru çıkarmak olanaklı...

Bir şeyleri değiştirmek için aynı kötü tecrübeleri yaşamak gerekli değil. Testi kırılmadan önceki sürece odaklanmalı ve yönetebilmeliyiz. Yanıyoruz, nereden başlamalı?

ÖZLEM HÖKENEK
AVUKAT
ozlemhokenek@gmail.com



KONUK YAZAR

Tahkim çıkmazı...

Bir hukuk terimi olan tahkimin sözlük anlamı, sözleşmelerden doğan bir anlaşmazlıkta mahkeme yerine hakeme başvurulmasıdır. Sigortacılık Kanunu'nun sekizinci bölümü, tek bir maddeden ibaret olup (madde 30) "Sigortacılıkta Tahkim" başlığını taşımaktadır.

Sigorta hukukuyla alâkalı ihtilafların çözümü adına düzenlenen bu usûlî çarenin, kanuni içeriği de göz önünde tutulduğundan ve yönetmeliklerle desteklendiğinden sigorta hukuku olarak özel bir yere sahip olduğu tartışmasızdır.

Bir tahkim türü olarak ele alınmış bu usûl hukuku müessesesi, kurumsal yapısı, işleyişi ve sonuçları itibarıyla irdelenmeyi ve eleştirilmeyi fazlasıyla hak etmektedir. Esasen tahkim odaklı söz konusu hukuki çarenin, örnek olduğu veya olması gereken yönleri bulunmakla birlikte bu olumlu yönleri gölgede bırakacak ölçüde kimi hukuki zafiyetleri de bulunmaktadır.



Kuruluş gayesi sigorta hukukuyla alâkalı uyuşmazlıkların çözümünde, uzmanlaşmış, dolayısıyla adaletli; düşük maliyetli, bu nedenle de basit ve süratli bir hukuki çarenin tesisi, şekliyle sigortanın var olma amacıyla örtüşen; sigortacılık sektörüne duyulması umulan güvenin sağlanmasıdır. Gerçekten de ülkemizde sigorta hukukuyla alâkalı uyuşmazlıkların çözümünde yargılama sürecinin çok uzun ve masraflı olması başlıca eleştiri konularından biridir. Bu durum zaten riziko konusu gerçekleşen olaydan mağdur olan sigortalı ve/veya üçüncü şahısların geç ödeme almaları mağduriyetlerini artırdığı görülmüş ve Sigorta Tahkim Komisyonu'yla çözüm aranmıştır. Tüm bu sorunlar Tahkim sisteminin esasları ve usulleri çerçevesinde söz konusu alternatif bir hukuki çare olarak şekillenmiştir.

Ancak bu tercih, tek bir çatı altında, aynı makamın, aynı uyuşmazlığın çözümü için bir yandan yargılama dışı iş ve işlemler tesis etmesini; öte yandan yeri geldiğinde bir yargılama makamı olarak faaliyet göstermesini gerektirmektedir. Bu uyumsuzluğun yarattığı olumsuz sonuçlar kuruluş aşamasında sektörü ve üçüncü şahısları endişelendirse de bugün gelinen noktada endişelerden bir kısmının yersiz olduğunun sebepleri aşağıda değinilecektir.

Yaşadığımız birkaç probleme değinmek istiyorum

Asıl sorun gün geçtikçe büyüyen gelişen böyle bir yapının sorunlarının konuşulabiliyor olması ve çözümün de yine sektör oyuncuları tarafından getirilmesi gerekmektedir. Gerçekten de sektör içerisinde olan avukat meslektaşlarımla yapmış olduğum sohbetlerde 'Sigortacılıkta Tahkim' gerek kararları gerekse yönetmeliklerle şekillenen uygulama alanları birçok problemi beraberinde getirdiği ve bu problemlerin çözümü konusunda bir adım atılmadığı hususlarında fikir birliği olduğu yönündedir. Peki, bu tahkim müessesesinin esas uygulayıcıları olan sektör avukatlarının sorunları nelerdir? Neden bir çözüm bulunmamaktadır? Çözüm nedir? İşte tüm bu soruların yanıtı ve çözümü uygulayıcılarla Türkiye Sigorta Birliği'nin, Birlik ile de Hazine Müşteşarlığı'nın bir araya gelmesiyle netleşecektir.

Daha net anlaşılır olmak adına benim gözlemlediğim ve diğer meslektaşlarımın yaşamış olduğu birkaç probleme değinmek istiyorum.

Tahkim hakem kararlarının uygulamasında birlik bulunmamaktadır.

Hukukta benzer meselelerde dahi, aynı çözüm yolunun izlenmesi sonucunda, adeta bir mahkeme geleneği meydana gelmektedir. Bu gelenek, mahkemelerce tekrar edildikçe zaman içinde kuvvetlenir ve hukuk kurallarının tamamen kanunlaştırılamadığı, gelenek

hukukunun hakim olduğu ülkelerde mahkeme içtihatları adeta yazılı hukukun yani kanunun yerini tutar. Mahkemelerin verdiği kararlardan çıkarılan hukuka içtihat hukuku denir. Mahkemelerin kararları, bir hukuk kuralının somut olaylara uygulanma biçimini göstermeleri itibarıyla büyük değer taşırlar. Bu nedenle, bir kanun maddesinin uygulamada nasıl anlaşıldığını, nasıl yorumlandığını, yani ihtilafın çözümü konusunda kanun hükümlerinden ne şekilde yararlanıldığını belirleme açısından, her mahkeme daha önce verilmiş bulunan mahkemelerin kararlarını incelemekten geri kalmaz. Tahkim'de de durumun bu şekilde olması gerekmektedir. Ancak uygulamaya baktığımızda aynı olaya ilişkin çok farklı kararların hakemler tarafından gerekçelendirilmeyip verildiği görülmektedir. Örneğin; çok fazla yoruma ihtiyaç olmayan mahkemelerce de artık tartışma konusu bile yapılmayan uzamış zamanaşımlarının farklı farklı uygulandığı görülmektedir.



Hatalı kararlar veriliyor

Uygulamada birlik olmadığı gibi hatalı kararların varlığı da rahatsız edicidir. Bu durumun en çarpıcı örneği ise sektörü yakın zamana kadar fazlası ile meşgul eden hatta bu süreçlerin netleşmesi için genel şartların değişikliği yaptırılıp, kanun çıktığı sürücü vefat dosyalarında verilen kararlardır. Bazı hakemler tarafından yeni genel şartlar sonrası gerçekleşen kazalarda tazminata hükmedildiğini duyduğumda bu yazının konusunu belirlemiştim. İşin daha da çarpıcı tarafı Tahkim hakemi tarafından verilen kararın bir üst mahkemeye gittiğinde bozulacağını bilen avukatlar ıslahı istinaf sınırında yapmaktadırlar. Yani kararın kesin hüküm şeklinde verilmesini sağlamaktadırlar.

Sigorta tahkimi usulünde verilen çoğu kararın kesin olması, özellikle örnek teşkil edecek uyuşmazlıklar bakımından önemlidir. Bu tür hallerde yargılamanın genel mahkemelerde görülmesi yönündeki bir itiraz hakkının bulunması, özellikle sigorta şirketleri bakımından büyük önem arz edecektir. Ancak ülkemizdeki sistemde böyle bir imkâna yer verilmemiş olması önemli bir eksiklik olarak zikredilebilir.

Avukatların uğradığı haksızlığın bir diğeri ise…

Gerçi söz konusu kurumsal yapıya duyulması beklenen güvene vurgu yapılarak ayrıca tarafsızlık ve bağımsızlık özelliklerini haiz sigorta hakemliğinin de oluşturulduğu belirtilmiştir. Ancak hakemlerinin bir kısmının aynı zamanda zarar gören üçüncü şahısların vekilliğini yaptığı bilinmektedir! Sigorta şirketi vekili olup bu konuda kendini geliştirmiş uzmanlaşmış bir avukat hakemlik yapamazken sigorta şirketlerine sürekli dava açan karşı vekillerin hakemlik yapabilmeleri hususunda bir engel yoktur. Bu durum sigorta şirketi içerisinde çalışan konusunun uzmanı sektör avukatlarına yapılan büyük bir haksızlığın yanında bahsi edilen sigorta şirketlerine dava açan avukatların da hakemlik yapıp yapamayacağı konusu tartışılmalıdır.

Sigorta içerisinde çalışan avukatların uğradığı haksızlığın bir diğeri ise yargılama yolu olarak tahkimi cazip kılmak amacıyla bir yönetmelikle sigorta şirketlerinin vekillerinin karşı vekalet ücretlerini Avukatlık Kanunu'na aykırı olarak düzenlemiş olmasıdır ki bu konuda çok fazla söze gerek yoktur.

Sigorta tahkim usulü, sigortacılık alanında meydana gelen uyuşmazlıkların daha hızlı ve etkin şekilde sonuçlandırılabilmesi için düzenlenmiştir. Tahkim müessesi birçok alanda iyi şeyler yapmıştır. Ancak mevcut sorunların dile gelip çözüm bulunması kurumun devamlılığı ve güvenirliğinin artması için elzemdir.

Dr. ERHAN AYBERK
eayberk@yahoo.com



Kamu korumasına ihtiyacı olmayanlar için, eller cebe gidiyor!

Israrla iddia ediyorum: Şu anki trafik teminatları toplumun üst tabakalarının ihtiyacına yöneliktir! Aslında onların mecburi trafik sigortası ile korunmaya ihtiyaçları bile yoktur. Onların teminat ihtiyaçlarını ihtiyari mali mesuliyet sigortaları temin etmelidir!

Bir iddiam daha var: Gerçek "toplumsal denge" bulunduğunda, fiyatlar hızla aşağılara düşecektir!

Bu yazımızda, tüm zorunlu sigortaların bağdokusu olması gereken bir kavramdan bahsedeceğiz.

"Toplumsal Barış" kavramı, öncelikle toplumun iki yönüne işaret eder.

1. Varlıklılar/Güçlüler: Toplum içinde hakkını arama konusunda avantajlı olanları kastediyoruz. Kendi konumları itibarıyla (güç, para, eğitim düzeyi gibi) mağduriyetlerini giderebilecek olanlardır.

2. Korunması Gerekenler: Bu kesim ise mağduriyeti durumunda, telafi edebilmesi için mutlaka kollanması gereken, aksi takdirde kendi imkanlarıyla ayakta kalmakta güçlükler yaşaması muhtemel olanlardır.

Bir toplumun iç huzurunun korunabilmesi için, bu iki toplumsal kesimin birbirleriyle ilişkilerinde, devlet araya girerek bazı düzenlemeler yapar. Zorunlu trafik sigortasının ana fikri budur.

Bir an için trafik sigortasının zorunlu olmadığını düşünelim. Geliri orta seviyedeki araç sahipleri, trafikte araçla seyrederken toplumun "korunması gerekenler' kesimine zararlar vermiş olsun... Kendi gelirleri verdikleri zararı kısa ya da uzun vadede karşılamaya yetemeyecek olan bu orta gelir mensupları, örneğin zarar verdikleri bir trafik kazası kurbanının tedavi masraflarını karşılamayacaktır. Bu maddi yetersizlik, kaza mağduru kesimin zararlarını giderilemez noktaya taşıyacaktır.

Tabiidir ki, zorunlu getirilen bu korumanın dayanması gereken en önemli kriter, yazımızın başında değindiğimiz iki kesim arasındaki optimal dengeyi sağlaması olmalıdır.

Niçin? Çünkü eğer trafik sigortası bu zorunluluk olmasaydı da mağdur olmayacak kesime lüzumundan fazla bir koruma getiriyorsa, bu aynı zamanda mağdur olabilecek kesimin menfaati aleyhine bir sonuç doğurur. Şunu demek istiyoruz: Örneğin, eğer siz zorunlu sigorta teminatlarını gereğinden fazla yükseltirseniz, prime yansıyacak ve doğal olarak da trafik sigortasız araç sayısını artıracaktır. Bu durumdan yine kim mağdur olacaktır? Avantajlı katman sigorta olmasa da zararını giderebilecek durumdayken, korunması gerekenler mutlak mağduriyet yaşayacaktır.

Yukarıda belirttiğimiz duruma en iyi örnek, 'destekten yoksun kalma' teminatıyla verilebilir. Bu teminata ilişkin tazminat hesaplamaları ölen kişinin geliriyle alakalıdır. Kişinin yaşarken kazandığı gelir ne kadar yüksekse, tazminat o kadar fazla çıkmaktadır.

Kısaca, teminat yükseldikçe zaten zengin konumda olanlar daha fazla yararlanmakta, gelirleri düşük olanlar ise "sigortasız gezen araçlar" nedeniyle daha mağdur olmaktadır.

Şunu çok rahatlıkla söyleyebiliriz; şu anki trafik teminatları daha çok toplumun varlıklı kesimlerini kollamaktadır.

Yüksek teminat nedeniyle artan fiyatlar, korunması gereken kesimleri mağdur edecektir. Bunu görebilmek için müneccim olmaya gerek yoktur. Sigortasız araç sayısındaki artış en net göstergesidir. Korunmaya muhtaç kesimin kıyılarına yıkıcı dalgalar gelmeye başlamıştır.

FATİH KAHYA
Araştırmacı Yazar
fatihkahya@gmail.com

SİGORTACILIĞIN DÜNÜ

Hafızası zayıf sektör: Sigortacılık

"Hayatımız Sigortalı" dergisi 2011 yılı Ocak ayında 1'inci sayısı ile yayın hayatına başladı ve biz 2011 yılı Mayıs ayından bu yana dergimizde "Sigortacılığın Dünü" başlığı altında bu köşede sigortacılığın tarihine ışık tutmaya çalışıyoruz. Bu, bizim dergideki 75'inci yazımız. Neler yazmadık ki bu köşede? İlkçağlarda sigorta, İslam tarihinde sigorta benzeri uygulamalar, Batı'da ilk sigorta örnekleri, Londra Yangını, 1870 Pera Yangını, sigorta kanunları, kasıtlı yangınlar, sigorta suistimalleri, kimi kurumların tarihleri, kimi sigortacılar, Osmanlı döneminde kamu mallarının sigortalanması, Cumhuriyet dönemi sigortacılık faaliyetleri ... Tam 75 yazı...

Umarım bu yazılar sektör ve sektör tarihi ile ilgilenenlere faydalı olmuştur. Bu köşede yazdıklarımızla sektör tarihine ışık tutmak kadar, tarih bilinci uyandırma çabamız da vardı. Sigortacılık yapanların ve özellikle ülkemizde faaliyet gösteren şirketlerin sektör tarihine daha da ilerisi kendi şirketlerinin tarihine ilgilerinin artması sevindirici olurdu.

Dünyada sigortacılığın tarihi çok eskilere uzanıyor. Bizde de modern sigortacılığın tarihi 150 yılı aşmış, 200 yıla yaklaşmış durumda. Ülkemizde Osmanlı döneminden beri faaliyet gösteren şirketler var. Cumhuriyetin ilk yıllarında kurulan ve hala faaliyette olan kurumlar var. Finans ve özellikle sigortacılık güven üzerine inşa edilen ve bu temel üzerinde büyüyen alanlar. Osmanlı döneminde faaliyet gösteren şirketler bile geride bıraktıkları 10, 15, 30 yılları kurumlarının ne kadar güvenilir olduğunu ispatlamak için reklam ve ilanlarda ön plana çıkarmışlardı. Bu reklam ve ilanlarda yazdıkları poliçe sayısını, topladıkları prim miktarlarını ve ödedikleri tazminatların miktarlarını da yazmışlardı. Bütün bunları güven kazanmak için yapmışlardı.

Türkiye'de sigortacılık kök salmış, yerleşmiş durumda. Ülkemizde faaliyet gösteren bazı şirketlerin de kökleri oldukça eskiye dayanıyor. Sektör sadece sigorta şirketlerinden ibaret değil. Sektörde sigorta şirketleri dışında sigortacıların da örgütleri/dernekleri, sigortacılık eğitimi veren vakıfları var.

Gelgelelim bu kadar şirket, vakıf, derneğin gerek sektör gerek kendi kurumlarının tarihi ile ilgileri ve bilgileri maalesef yeterli değil. Tarih, insanlığın hafızasıdır. Kurumların tarihleri de o kurumların hafızasıdır.

Kurum tarihi...

Düşününki bu ülkede 50, 100 belki 150 yıldır faaliyet gösteren bir şirketsiniz. Birçok ciddi ülkede ve şirkette olduğu gibi şirketinizin tarihine, geçmişinize dair elinizde bir birikim ve çok sayıda belge/kaynak bulunması beklenir. Ancak böyle bir birikiminiz, bu birikimi ve geçmişinizi koruma çabanız yoksa bu ülkede ne kadar eski olduğunuzu ön plana çıkarmak ne işe yarar? (Bu çabanız mutlaka portföy genişlemesi olarak size dönecektir. Çünkü güven verme anlamında, 100 yıldan fazla zamandır bir ülkede faaliyet gösteren bir şirket yeni doğmuş bir şirketten her zaman daha avantajlıdır.)

Şimdi ne kadar eski bir şirket oluşu ile gurur duyan bir şirketin, kendi tarihine dair elinde belge yoksa, kurumunuzun geçmişe ait bir arşivi yoksa kurumunuzun, daha genelde sektörün tarihine ne kadar ilgi duyduğunuz tartışılır.

Kurum tarihi yazma, ülkemizde yavaş da olsa gelişme kaydeden bir faaliyet. Bazı şirketlerin, özellikle bankaların kurum tarihleri yazıldı. Sigorta sektöründe de birkaç örnek var. O örnekler de o kurumların arşivlerinin korunması ile mümkün oldu.

2004 yılından bu yana sigortacılık tarihi çalışıyorum. 13 yıldır bilgi ve belge topluyorum. Mütevazi de olsa bir koleksiyonum oldu. Belki zihnim, fikrim bununla meşgul olduğundan, benim ile aynı çaba içerisinde olan şirketler ve şahıslara büyük saygı duyuyorum. Bu çabayı tarihe karşı duyarlılığın göstergesi olarak okuyorum. Senelerdir bir konu veya bir şirket ile ilgili yazı hazırlayacağım zaman adeta önümde binlerce küçük parçası olan bir puzzle ile mücadele ediyor gibiyim. Ne kötü ki bu çok parçası eksik olan bir puzzle. Bu yüzden hiçbir zaman resmin tamamını göremiyorum ve sektör tarihi ile ilgilenenlere bu resmi tam olarak gösteremiyorum.

Resmin daha net görünebilmesi için parçaları tamamlama zorunluluğumuz var. Bu da kurumların / derneklerin / vakıfların önce arşivlerini koruması, sonra bu arşivler ile kurumların tarihinin yazılması, bir de sektöre hizmet edenlerin anılarını kaleme alması ile mümkün görünüyor. Bugüne kadar yaptığım çalışmaların büyük kısmını Başbakanlık Osmanlı Arşivi belgelerine dayanarak yaptım. Osmanlı Devleti dünya tarihinde eşi benzeri çok az görülen bir arşivleme ve bu arşivleri koruma hassasiyetine sahipti. Osmanlı Bankası Arşivi (şu anda SALT Research) de bu anlamda araştırmacılara önemli kaynak sunan bir kurum.

Kendi sektörlerine ilgileri az

Sigortacılık maalesef hafızası zayıf bir sektör. Bu hafızayı canlandırma ve diri tutma çabaları da oldukça zayıf. Bu ülkedeki birçok insan sigortacılığın ne kadar eskilere uzandığına dair fikir sahibi değil. Sigortacılığı 20. yüzyılda başlayan bir uğraş zannedenlerin sayısı hiç de azımsanmamalı. Ülkemizde 1900'lerin başında 100'den fazla sigorta şirketinin nakliye, yangın, hayat, seyahat, hırsızlık gibi birçok değişik branşta faaliyet gösterdiğini sektörde olanların bile birçoğu maalesef bilmiyor. Oysa ülkemizde tarihe ilgi duymayan neredeyse yok gibi. Ancak bizim sigortacılık sektöründe sigortacıların kendi sektör tarihine karşı aynı ilgiyi duyduklarını söylemek zor.

Ülkemizdeki hemen hemen tüm üniversitelerde iki veya dört yıllık sigortacılık, risk yönetimi, aktüerya bölümleri var. Bu bölümlerde okuyan müstakbel sigortacılara sigortacılık tarihi dersi verilmeli, sigortacılığın tarihi öğretilmeli.

Bu zayıf hafızayı güçlendirmek elimizde.

DEVRİM
ERSÖZ
Academic Trend Eğitim&Danışmanlık
Danışman-Eğitmen
devrim.ersoz@academictrend.com



Eğitimin geleceği

Temmuz ayının başında kısa bir tatil için Kuşadası'ndaydım. Oraya kadar gitmişken Efes'e uğramadan dönmek olmazdı.

Antik şehirler beni her zaman etkilemiştir. Tarihin kalıntıları arasında gezerken gözümü kapatır ve o devirde yaşayanların hayatını gözümde canlandırmaya çalışırım.

Efes antik kentini gezerken belki de en önemli yapıtlardan olan Celsus Kütüphanesi önünde uzun süre kaldım. M.S. 135 yılında inşa edilen bu kütüphanede zamanında 12 bin rulo kitap olduğu rivayet ediliyor. Günümüzde Türkiye'nin en iyi akademik kütüphanelerinden olan Bilkent Üniversitesi Kütüphanesi'nde 490 bin basılı kitap olduğunu düşünürsek Celsus Kütüphanesi'nin 2 bin yıl öncesi için çok önemli kaynaklara ev sahipliği yaptığını söylemek yanlış olmaz. Celsus Kütüphanesi dönemin bilim adamları ile düşünürlerinin yetişmesinde ev sahipliği yapmış önemli bir mekan.

Bir eğitmen ve gelişim profesyoneli olarak 2 bin yıl önceki kültür, gelişim ve eğitim koşullarına bakıp gelecekte neler olabileceğini hayal etmeye çalışıyorum.



Bedenimizi ve zihnimizi eğitelim

Son 20 yılda eğitim iklimi önemli ölçüde değişti. Okul öğrencisi ya da yetişkin fark etmez; artık eğitim alanların eğitim içeriklerine her zaman erişebildiği etkileşimli bir internet dünyası var. Celsus Kütüphanesi'ndeki tüm kitapları elektronik kopya ile bir tablet bilgisayara sığdırmak mümkün. Yani artık okumak, araştırmak için kütüphaneye gitmeye gerek kalmadı. Büyük okullar ve üniversiteler de öğrencilere esnek öğrenme yöntemleri sunabiliyorlar. Hiç okula gitmeden yüksek lisans yapabiliyor, uluslararası doktora derecesi bile alabiliyorsunuz.

Peki, derslerin ve ödevlerin neredeyse tamamı internetten yürütülebilirken bir üniversite kampusunun ya da klasik bir eğitim sınıfının değeri nedir? Cevap son derece basit; topluluktur.

İnsanların öğrenirken kendilerini akranlarına, öğretmenlerine ve öğrendikleri yere bağlı hissetmek istemeleri oldukça doğaldır. Çünkü öğrenme deneyimsel bir süreçtir ve kişilerarası etkileşim olduğunda daha da kolaylaşır. Bunun yanında kampusun tamamı bir öğrenme alanıdır. Kafeler ve çalışma alanları gibi sosyal öğrenme mekanları etkileşimi teşvik eder. Aynı şekilde bir sınıf eğitiminde katılımcı sadece sınıfta eğitmeni dinlerken değil, vaka çalışmalarında, oyunlarda, hatta yemek arasında bile öğrenmeye devam eder. İzlediğimiz filmlerde, okuduğumuz kitaplarda, bir antik çağlarda bir filozofun eğitim amaçlı konuşmalarını genelde bir topluluğa karşı yaptığına şahit oluruz.

Antik Yunan'da eğitim denince ilk akla gelen isimlerden biri Platon'dur. M.Ö. 427-347 yılları arasında yaşayan filozof, Sokrates'in öğrencisidir. Platon M.Ö. 387 yılında Atina'da, ilk üniversite kabul edilen felsefe okulu "Akademia"yı kurmuştur. Platon "Devlet" adlı eserinde insanların mutlu ve iyi bir hayata kavuşması için ütopik bir devlet hayal eder. Eserinde toplumun değişmesi için insanın bedenen ve ruhen baştan aşağı değişmesi ve eğitilmesi gerektiğinin altını çizer. 20 yıl Akademia'da Platon'un öğrencisi olan Aristotales de bedensel ve zihinsel eğitimin birlikte yürütülmesi gerektiğini savunmuştur.

Dünya hızla bireyselleşiyor. Tüm ürün ve hizmetler kişisel kullanıma uygun olarak yeniden tasarlanıyor. Eğitim sistemlerinin de kişiye özel olması kaçınılmaz hale geldi. Geleceğin eğitim teknolojilerini tasarlarken yapılabilecek en iyi şeylerden biri de geçmişten ilham almak ve sanal da olsa toplu öğrenime kucak açmak. Yıllar sonra belki de beyinlerimize takılacak elektronik çiplerle her türlü bilgiye erişebileceğiz. Yani bilmek olmasa da bilgiyi bulmak daha da kolaylaşacak. Bilginin peşinde koşarken hem Platon'un hem Aristotales'in inandığı ortak şeyi unutmayalım: Bedenimizi ve zihnimizi de eğitmeyi!

SİGORTA ŞİRKETLERİ

ACE European Group Limited
Büyükdere Cad. No: 100-102 Maya Akar Center B Blok Kat: 5 Şişli / İstanbul
+90 212 306 39 00
www.aceeurope.com.tr
info.tr@acegroup.com

Acıbadem Sigorta
Küçükbakkalköy Mah. Başar Sok. No: 20 34750 Ataşehir / İstanbul
+90 216 571 5 571
www.acibademsigorta.com.tr
mim@acibademsigorta.com.tr

Aksigorta
Poligon Cad. Buyaka 2 Sitesi No:8 Kule:1 Kat: 0-6 34771 Ümraniye / İstanbul
+90 216 280 88 88
www.aksigorta.com.tr
bilgi@aksigorta.com.tr

Allianz Sigorta
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
+90 216 556 66 66
www.allianz.com.tr
info@allianz.com.tr

Anadolu Sigorta
Rüzgârlıbahçe Mahallesi Kavak Sokak No:31 34805 Kavacık / İstanbul
0 850 744 0 744
www.anadolusigorta.com.tr
bilgi@anadolusigorta.com.tr

Ankara Sigorta
Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No: 14 Kat: 8-9 Kadıköy / İstanbul
+90 216 665 85 00
www.ankarasigorta.com.tr
info@ankarasigorta.com.tr

Atradius Credit İnsurance
Büyükdere Cad.Kırgülü Sok.Metrocity İş Merkezi Kat: 1/B 34330 Şişli / İstanbul
+90 212 386 28 00
www.atradius.com.tr
CustomerService.Tr@atradius.com

Axa Sigorta
Meclis-i Mebusan Cad. Oyak İşhanı No:15 34433 Beyoğlu / İstanbul
+90 212 334 24 24
www.axasigorta.com.tr
iletisim@axasigorta.com.tr

BNP Paribas Cardif Türkiye
Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul
+90 212 319 32 00
www.bnpparibascardif.com.tr
mim@cardif.com.tr

Bereket Sigorta
Saray Mahallesi Dr.Adnan Büyükdeniz Caddesi B Blok No:8 Kat:1-2 Ümraniye/İstanbul
0 216 633 71 00
www.bereketsigorta.com.tr
bilgi@bereketsigorta.com.tr

Coface Sigorta
Büyükdere Cad. Yapı Kredi Plaza B Blok Kat:6 Levent / İstanbul
+90 212 385 99 00
www.coface.com.tr

Doğa Sigorta
Spine Tower No:243 Büyükdere Cad., 34394 Maslak – İSTANBUL
+90 212 212 36 42
www.dogasigorta.com
info@dogasigorta.com

Dubai Starr Sigorta
Altunizade Mah. Kısıklı Cad. Sarkuysan-Ak İş Merkezi Kat:2 D:7 Üsküdar / İstanbul
+90 216 559 19 00
www.dubaistarr.com.tr
iletisim@dubaistarr.com.tr

Ergo Sigorta
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:4 AKKOM Ofis Park 2. Blok Kat:10-13 Ümraniye / İst.
+90 216 666 71 00
www.ergoturkiye.com
ergoturkiye@ergoturkiye.com

Ethica Sigorta
Barbaros Mahallesi Mor Sümbül Sokak No:9 Worldwide Business Center (WBC) Kat:13 Batı Ataşehir / İstanbul
0216 362 99 99
www.ethicasigorta.com
iletisim@ethicasigorta.com

Euler Hermes
Büyükdere Cad.No: 100/102Maya Akar Center Kat:7 34394 Şişli / İstanbul
+90 212 290 76 10
www.eulerhermes.com.tr

Eureko Sigorta
Altunizade Mah. Ord. Prof. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 34662 Üsküdar / İstanbul
+90 216 400 10 00
www.eurekosigorta.com.tr
esmusterihizmetleri@eurekosigorta.com.tr

Generali Sigorta
Barbaros Plaza Emirhan Cad.No: 145 C Blok K: 12-13-14 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 705 45 45
www.generali.com.tr
generali@generali.com.tr

Groupama Sigorta
Reşitpaşa Mah. Groupama PlazaEski Büyükdere Cad. No: 2 34398 Maslak / İstanbul
+90 212 367 67 67
www.groupama.com.tr
sigorta@groupama.com.tr

Gulf Sigorta
Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. Akkom Ofis Park Cessas Plaza No:4 Kat 4-5 Ümraniye/İSTANBUL
+90 216 400 2 400
www.gulfsigorta.com.tr
iletisim@gulfsigorta.com.tr

Güneş Sigorta
Güneş Plaza Büyükdere Cad. No: 110 34394 Şişli / İstanbul
0850 222 1957
www.gunessigorta.com.tr
bilgi@gunessigorta.com.tr

Halk Sigorta
Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 23 Şişli / İstanbul
+90 212 314 73 73
www.halksigorta.org
info@halksigorta.org

HDI Sigorta
Tatlısu Mah. Arif Ay Sok. HDI Sigorta Binası Ümraniye / İstanbul
+90 216 600 60 00
www.hdisigorta.com.tr
hdisigorta@hdisigorta.com.tr

Koru Sigorta
Kozyatağı, 19 Mayıs Mah. İnönü Cad. Ali İhsan Tüzün İş Merkezi No: 96 Kat: 4-5-6, 34742 Kadıköy/İstanbul
+90 216 465 73 53
www.korusigorta.com.tr
info@korusigorta.com.tr

Liberty Sigorta
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:13 Kat:3 Ümraniye / İstanbul
+90 216 636 57 57
www.libertysigorta.com.tr
info@libertysigorta.com.tr

Mapfre Sigorta
Yenişehir Mah. Irmak Cad. No: 11Beyoğlu – İstanbul
+90 212 334 90 00
www.mapfregenelsigorta.com
info@mapfregenelsigorta.com

Neova Sigorta
Kozyatağı E-5 Yan Yol Üzeri Şaşmaz Plaza No: 6 Kat: 3 34742 Kadıköy / İstanbul
+90 216 665 55 55
www.neova.com.tr
info@neova.com.tr

Orient Sigorta
Değirmen sokak No:18 Nida Kule Kat: 4 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 999 80 50
www.orientsigorta.com.tr

Ray Sigorta
Cumhuriyet Mah. Haydar Aliyev Cad. No:28 34457 Sarıyer / İstanbul
+90 212 363 25 00
www.raysigorta.com.tr
info@raysigorta.com.tr

SBN Sigorta
Esentepe Mah. Büyükdere Cad. MetroCity A-Blok Apt.No:171 A/2 Şişli-İstanbul
+90 212 373 83 00
www.sbnsigorta.com.tr
info@SBNsigorta.com.tr

Sompo Japan Sigorta
Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad. Acarlar İş Merkezi No:10 C Blok Kavacık / İstanbul
+90 216 538 60 00
www.sompojapan.com.tr
info@sompojapan.com.tr

Turkland Sigorta
Büyükdere Caddesi Özsezen İş Merkezi No.124/B 34394 Esentepe/İstanbul
+90 212 288 68 44
www.turklandsigorta.com.tr
musterihizmetleri@tsigorta.com.tr

Türk Nippon Sigorta
Mahir İz Cad. No: 24 34662 Altunizade / İstanbul
+90 216 554 11 00
www.turknippon.com
info@turknippon.com

Türk P&I Sigorta
Muhittin Üstündağ Cad. No:21 Koşuyolu Kadıköy / İstanbul
+90 216 545 03 01
www.turkpandi.com
info@turkpandi.com

Unico Sigorta
Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sokak No:1 Kat: 22 & 24 Kadıköy / İstanbul
0 850 222 2800
www.unicosigorta.com.tr
unicosigorta@hs02.kep.tr

Ziraat Sigorta
Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul
+90 212 459 84 84
www.ziraatsigorta.com.tr
info@ziraatsigorta.com.tr

Zurich Sigorta
Orjin Plaza Maslak Mahallesi Eski Büyükdere Cad. No: 27 Kat: 12-13 34398 Sarıyer / İstanbul
+90 212 393 16 00
www.zurichsigorta.com.tr
info@zurichsigorta.com.tr

Quick Sigorta
Maslak Mahallesi, Maslak Meydan Sokak No:3 Veko Giz Plaza Kat:5 D:13-14, Maslak-Sarıyer/İstanbul, 34485
+9 0212 952 00 00
www.quicksigorta.com
info@quicksigorta.com

BES VE HAYAT ŞİRKETLERİ

Aegon Emeklilik ve Hayat

Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No:14 Kat: 2-3-6 34742 Kadıköy / İstanbul

0850 222 0 312

www.aegon.com.tr

info@aegon.com.tr

Allianz Hayat ve Emeklilik

Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul

+90 216 556 66 66

www.allianzemeklilik.com.tr

info@allianz.com.tr

Allianz Yaşam ve Emeklilik

Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul

90 216 556 66 66

www.allianzyasamemeklilik.com.tr

bilgiyasamveemeklilik@allianz.com.tr

Anadolu Hayat Emeklilik

Levent Mahallesi Meltem Sokak No:10 İş Kuleleri Kule:2 Kat: 16-20 34330 Beşiktaş / İstanbul

+90 212 317 70 70

www.anadoluhayat.com.tr

hizmet@anadoluhayat.com.tr

AvivaSA Hayat ve Emeklilik

Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:12 34768 Ümraniye / İstanbul

+90 216 634 38 88

www.avivasa.com.tr

avivasa@avivasa.hs03.kep.tr

Bereket Emeklilik

Saray Mah. Dr.Adnan Büyükdeniz Cd. No.8 34768 Ümraniye / İSTANBUL

0 216 635 44 44

www.bereketemeklilik.com.tr

BNP Paribas Cardif Emeklilik

Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul

+90 212 319 32 00

www.bnpparibascardif.com.tr

mim@cardif.com.tr

Cigna Finans Emeklilik ve Hayat

Barbaros Mah. Kardelen Sok. Palladium Tower No:2 Kat 27-29 34746 Ataşehir / İstanbul

+90 216 468 03 00

www.cignafinans.com.tr

info@cignafinans.com.tr

Fiba Emeklilik

Kozyatağı Sarıkanarya Sok. No: 16 Yolbulan Plaza B Blok K:5 34742 Kozyatağı / İstanbul

+90 216 665 28 00

www.fibaemeklilik.com.tr

musterihizmetleri@fibaemeklilik.com.tr

Garanti Emeklilik

Mete Cad.No:30 34437 Taksim / İstanbul

+90 212 334 70 00

www.garantiemeklilik.com.tr

GEMusteriHizmetleri@garantiemeklilik.com.tr

Groupama Sigorta ve Emeklilik

Reşitpaşa Mah. Eski Büyükdere Cad. Groupuma Plaza No: 2 34398 Sarıyer / İstanbul

+90 212 367 67 67

www.groupama.com.tr

emeklilik@groupama.com.tr

Halk Hayat ve Emeklilik

Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 20 Kat: 2-3 34382 Şişli / İstanbul

+90 212 314 83 00

www.halkemeklilik.com

info@halkemeklilik.com.tr

Katılım Emeklilik

Saray Mahallesi Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:2 Akkom Ofis Park-Kelif Plaza Kat:2 Ümraniye / İstanbul

+90 216 999 81 00

www.katilimemeklilik.com.tr

info@katilimemeklilik.com.tr

Mapfre Yaşam

Yenişehir Mah. Irmak cad. No:11 Beyoğlu/İstanbul

+90 212 334 62 72

www.mapfregenelyasam.com

musterihizmetleri@mapfregenelyasam.com

MetLife Emeklilik ve Hayat

Kavacık Ticaret Merkezi Rüzgarlıbahçe Mah. Kavak Sok. B Blok No:18 Kavacık / İstanbul

+90 216 538 91 00

www.metlife.com.tr

musterihizmetleri@metlife.com.tr

NN Hayat ve Emeklilik

Olive Plaza Maslak Mah. Ahi Evran Cad. No:11 34450 Sarıyer / İstanbul

+90 212 334 05 00

www.nnhayatemeklilik.com.tr

info@nnhayatemeklilik.com.tr

Vakıf Emeklilik

Muallim Naci Cad.No: 22 Ortaköy 34347 Beşiktaş / İstanbul

+90 212 310 37 00

www.vakifemeklilik.com.tr

info@vakifemeklilik.com.tr

Ziraat Hayat ve Emeklilik

Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul

+90 212 459 85 85

www.ziraatemeklilik.com.tr

info@ziraatemeklilik.com.tr

KURUMLAR

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü

İnönü Bulvarı No: 36 06510 Emek / Ankara

+90 312 204 60 00

www.hazine.gov.tr

bilgiedinme@hazine.gov.tr

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)

Palladium Towers Barbaros Mah. Kardelen Sok. No:2 Kat: 30 Ataşehir /İstanbul

+90 212 324 19 50

www.tsb.org.tr

genel@tsb.org.tr

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK)

Altunizade Mah. Ord. Prof. Dr. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 Üsküdar/İstanbul

Alo DASK: 125

www.dask.gov.tr

info@dask.gov.tr

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM)

Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sk. No: 1 Kat: 21 34732 Kadıköy / İstanbul

0 850 277 60 60

www.sbm.org.tr

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)

Sarıkanarya Sok. No:18 Yolbulan Plaza A Blok Kat:1 Kozyatağı / İstanbul

+90 216 571 66 00

www.egm.org.tr

Sigorta Tahkim Komisyonu

Altunizade Mah. Kuşbakışı Cad. No: 4 Rainbow Plaza Kat:3 Üsküdar/İstanbul

+90 216 651 65 65

www.sigortatahkim.org

bilgi@sigortatahkim.org.tr

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM)

Saray Mahallesi Naya Sokak No:1 34768 Ümraniye / İstanbul

444 82 77

www.tarsim.org.tr

Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM)

Esentepe Mah. Harman Sok. TOBB Plaza No: 10/3 Şişli / İstanbul

+90 212 325 84 89

bilgi@segem.org.tr

www.segem.org.tr

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK)

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 (Eskişehir Yolu 9.km) 06530 Ankara

+90 312 218 22 84-88

www.tobb.org.tr

sigortacilik@tobb.org.tr

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK)

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 (Eskişehir Yolu 9.km) 06530 Ankara

+90 312 218 22 84-88

www.tobb.org.tr

sigortacilik@tobb.org.tr

Sompo Japan'dan
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi tamam!

Sompo Japan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemeyin, sıra beklemeyin.



SOMPO JAPAN SİGORTA

7/24
0 850 250 81 81

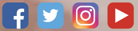
sompojapan.com.tr

TÜRKİYE ORTALAMASININ ÜZERİNDE BİR EMEKLİLİK İÇİN ALLIANZ SENİNLE

Allianz Yaşam ve Emeklilik olarak 2016 yılında emeklilik yatırım fonları ortalama getirisinde sektör 1'incisi olduk.*

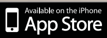
Hayalleri ve sevdikleri için geleceğine yatırım yapanların yanında olmaktan gurur duyuyoruz.

allianzyasamemeklilik.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama






Çağrı Merkezi
0850 399 9999

Allianz

*Getiri ve büyüklük bilgileri TEFAS'tan alınmıştır.